

# Joe Vitale

ZŁOTE  
MYŚLI

# HIPNOTYCZNY MARKETING



**EXCLUSIVE**

**PIERWSZE**

**POLSKIE WYDANIE**

**ŚWIATOWEGO BESTSELLERA**

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną.**

**Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).**

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 09.09.2006

Tytuł: Hipnotyczny Marketing

Tytuł oryginału: Hypnotic Marketing

Autor: Dr Joe Vitale

Wydanie I

ISBN: 83-7494-151-0

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Tłumaczenie: Sebastian Schabowski

Skład: Anna Grabka

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Złote Myśli s.c.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

# SPIS TREŚCI

Przedmowa.....	6
Wstęp	
<u>Właśnie zaoszczędziłeś 25 tys. dolarów.....</u>	8
<b>KROK 1</b>	
<b><u>HIPNOTYCZNY ROZGŁOS.....</u></b>	<b>11</b>
<u>Rozdział 1</u>	
<u>Hipnotyczny marketing w wersji dla leniwych.....</u>	12
<u>Rozdział 2</u>	
<u>Jak zahipnotyzować masy pomysłami typu PO.....</u>	16
<u>Rozdział 3</u>	
<u>Latające karły i bohater ludowego PR-u.....</u>	18
<u>Rozdział 4</u>	
<u>Osiem sprawdzonych sposobów na uzyskanie rozgłosu.....</u>	20
<u>Rozdział 5</u>	
<u>Promując mistrza boksinerskiego wagi ciężkiej i jego kielbasę.....</u>	24
<u>Rozdział 6</u>	
<u>Pokaż swój stanik!.....</u>	26
<u>Rozdział 7</u>	
<u>21 sposobów na wymyślenie historii o Tobie i Twoim biznesie.....</u>	28
<u>Rozdział 8</u>	
<u>Woda... na młyn.....</u>	36
<u>Rozdział 9</u>	
<u>Sprzedając krwawe gry komputerowe.....</u>	38
<u>Rozdział 10</u>	
<u>Jeden z najprostszych na świecie sposobów uzyskania rozgłosu.....</u>	39
<u>Rozdział 11</u>	
<u>Jak zainstalować „pragnienia sukcesu” w swoim umyśle.....</u>	42
<u>Rozdział 12</u>	
<u>Trzy gwarantowane sposoby, które ZAWSZE hipnotyzują media.....</u>	45
<u>Rozdział 13</u>	
<u>10 porad jak stać się atrakcyjnym dla mediów od medialnej Tygrysy.....</u>	47
<u>Rozdział 14</u>	
<u>Siedem praw najlepszego promotora baseballu.....</u>	50
<u>Rozdział 15</u>	
<u>Psychologia hipnotycznego rozgłosu.....</u>	53
<u>Rozdział 16</u>	
<u>Zaawansowane, ściśle tajne sposoby, aby totalnie zawładnąć uwagą mediów.....</u>	55
<u>Rozdział 17</u>	
<u>Jak się wzbogacić wykorzystując sekret P.T. Barnuma.....</u>	59
<u>Rozdział 18</u>	
<u>Niesamowity sposób o nazwie „E-DR Publicity”.....</u>	76
<u>Rozdział 19</u>	
<u>Nowy sposób, by uzyskać 30 razy więcej odpowiedzi od mediów.....</u>	81

<u>Rozdział 20</u>	
<u>4 natychmiastowe sposoby na wysłanie Twojej informacji prasowej.....</u>	87
<u>Rozdział 21</u>	
<u>Dwa słowa, które zapewnią Ci udział w dowolnym programie .....</u>	89
<b>KROK 2</b>	
<b><u>HIPNOTYCZNE STRONY WWW.....</u></b>	<b>94</b>
<u>Rozdział 22</u>	
<u>Klucze do hipnotycznych stron internetowych.....</u>	95
<u>Rozdział 23</u>	
<u>Mistrz copywirtingu ujawnia swoje wewnętrzne sekrety.....</u>	99
<u>Rozdział 24</u>	
<u>Mistrz zakazanych technik perswazji ujawnia swoje sekrety.....</u>	102
<u>Rozdział 25</u>	
<u>Praktyczny mistyk ujawnia sekrety jego strony .....</u>	105
<u>Rozdział 26</u>	
<u>Declan Dunn szokuje mnie sekretami swojej strony.....</u>	108
<u>Rozdział 27</u>	
<u>Jakie są najsilniejsze strony sprzedaży bezpośredniej w internecie?.....</u>	111
<u>Rozdział 28</u>	
<u>Pewna porada seksualna od największego hipnotyzera świata.....</u>	114
<u>Rozdział 29</u>	
<u>Jak zamienić taką sobie stronę w prawdziwie hipnotyczną.....</u>	116
<u>Rozdział 30</u>	
<u>Jak „Inspirujący Muzyk Ludowy” może stworzyć hipnotyczny serwis internetowy.....</u>	124
<u>Rozdział 31</u>	
<u>Czego możesz się nauczyć od tego naprawdę głupiego serwisu.....</u>	126
<b><u>KROK 3</u></b>	
<b><u>HIPNOTYCZNE E-MAILE.....</u></b>	<b>130</b>
<u>Rozdział 32</u>	
<u>Sekret robienia biznesu online, którego nikt nie chce znać.....</u>	131
<u>Rozdział 33</u>	
<u>Znany magik uliczny może pomóc Ci stworzyć hipnotycznego e-maila.....</u>	133
<u>Rozdział 34</u>	
<u>Jak tworzyć e-maile, które sekretnie uwodzą czytających.....</u>	137
<u>Rozdział 35</u>	
<u>5 najlepszych sposobów pisania tematów e-maili.....</u>	143
<u>Rozdział 36</u>	
<u>Jak dobre pytanie może podnieść sprzedaż o 317%?.....</u>	146
<u>Rozdział 37</u>	
<u>Przykłady sprzedających e-maili, które czynią mnie bogatym.....</u>	148
<u>Rozdział 38</u>	
<u>Mało znany sekret podwajający ilość reakcji na Twoje e-oferty.....</u>	153

<u>Rozdział 39</u>	
<u>Jak zarobić nawet jeszcze więcej.....</u>	159
<u>Rozdział 40</u>	
<u>Jakich pięciu sposobów możesz użyć, by ludzie otworzyli Twojego e-maila?....</u>	169
<u>Rozdział 41</u>	
<u>Naprawdę „zabójczy” hipnotyczny sales-letter, użyty w sieci i poza nią.....</u>	171
<u>Rozdział 42</u>	
<u>Najdziwniejszy na świecie sposób na wzmocnienie Twoich hipnotycznych testów.....</u>	186
<u>Bonus 1</u>	
<u>Jak stworzyć kampanię marketingu wirusowego?.....</u>	194
<u>Bonus 2</u>	
<u>10 najgroźniejszych książek marketingowych wszech czasów.....</u>	200
<u>Bonus 3</u>	
<u>Jak stworzyć własne, hipnotyczne wizytówki.....</u>	203
<u>Bonus 4</u>	
<u>Niebezpieczne sprzedawanie – nowy sposób zwiększenia zysków.....</u>	207
<u>Bonus 5</u>	
<u>Czego Bernice nauczyła mnie na temat reklamy.....</u>	210
<u>Bonus 6</u>	
<u>Jak generować sprzedaż po zbudowaniu relacji z klientami.....</u>	213
<u>Bonus 7</u>	
<u>Trzy prawdziwe sekrety odnoszenia sukcesu.....</u>	218
<u>Epilog</u>	
<u>Ukrywany sekret stawania się bogatym w zaledwie 79 dni.....</u>	224
<u>O Autorze.....</u>	228

## Przedmowa

Autor: Joe Sugarman

Stałem się wielkim fanem Joe Vitale, odkąd zacząłem czytać jego książki i śledzić przebieg kariery.

W relatywnie krótkim czasie, Joe osiągnął niewyobrażalny sukces, sukces, o jakim nawet sam nie marzył kilka lat wcześniej. Ale tym, co naprawdę mnie urzekło jest sposób, w jaki Joe użył swoich zdolności obserwacyjnych i zdrowego rozsądku, by przekazać mądrość, której odkrycie zajęło mi lata i pochłonęło miliony dolarów. Jak on to robi?

Mam pewną teorię na ten temat. Joe kocha czytać. Czyta więcej niż ktokolwiek inny, kogo znam. Musi mieć w swojej bibliotece wszystkie książki o sprzedaży, public relations i marketingu, jakie możesz znaleźć w największej bibliotece publicznej, ba, w ogóle w jakiegokolwiek bibliotece.

I Joe kocha pisać. To, co wychodzi spod jego pióra jest uważane za najefektywniejszy współczesny copywriting. Połącz jego umiejętności pisarskie z umiejętnościami gromadzenia wszystkiego, co powinno się wiedzieć na dany temat, do tego dodaj jeszcze jego osobiste doświadczenia, i będziesz miał jakieś pojęcie o tym, jak wiele cennych dla Ciebie i Twojego biznesu informacji zawiera „Hipnotyczny Marketing”.

Tak więc byłem naprawdę wzruszony, gdy Joe poprosił mnie o przeczytanie „Hipnotycznego Marketingu” i - gdybym był poruszony książką - o napisanie do niej przedmowy.

Po bodaj kilku pierwszych rozdziałach, zadzwoniłem do Joe i powiedziałem: „Joe, nie sądzę, że Twój czytelnicy będą w stanie w pełni docenić potęgę informacji, które zawarłeś w tej książce”.

„Hipnotyczny Marketing” jest kolekcją najefektywniejszych i najbardziej użytecznych porad na temat sprzedaży, marketingu i internetu, jakie kiedykolwiek czytałem. I po przeczytaniu, tak zainspirowałem się paroma pomysłami, że dokonałem przełomowych zmian w moich kampaniach reklamowych i marketingowych.

Joe mówi również o tym, jak przygotować się umysłowo i hipnotycznie na sukces – co ma kluczowe znaczenie w każdym przedsięwzięciu. Pokazuje, jak zmienić przeciętną informację prasową w potężne narzędzie sprzedaży. Wyjaśnia w kilku rozdziałach, jak wygenerować darmową reklamę w taki sposób, że biznes może powstać w ciągu jednej nocy i to praktycznie bez jakichkolwiek inwestycji. I łączy wszystkie te lekcje z własnymi doświadczeniami i historiami, które są fascynujące i udowadniają, że to naprawdę działa.

Jego porady na temat czerpania korzyści z internetu są bezcenne. Sekrety, które zdradza działają i on jest tego żywym przykładem. Joe jest praktykiem – człowiekiem, który stosuje to, co głosi. To nie jest książka jakiegoś teoretyka, ale raczej człowieka z praktycznym i pragmatycznym podejściem, który doświadczył zarówno porażek, jak i sukcesów i wyciągał z nich wnioski.

Jeśli jesteś taki, jak ja, kiedy zaczniesz czytać tę książkę, nie odłożysz jej, dopóki nie skończysz. I tak jak ja, znajdziesz tuziny pomysłów, które będą miały na Ciebie wpływ w następnych latach.

Joe Sugarman,  
Autor książki „Triggers” („Bodźce wywołujące reakcje”) i wielu innych

## Wstęp

### Właśnie zaoszczędziłeś 25 tys. dolarów

Czy jesteś gotowy, by poznać najpotężniejszą strategię marketingową w historii? Widziałem ludzi, którzy stosując trzy kroki, aby stworzyć hipnotyczną kampanię marketingową, zmieniali swój świat.

Oto dowód. (Przeczytasz o większości tych ludzi na kartach tej książki.) Jeden człowiek stosując te strategie został milionerem.

- Pewna kobieta za oceanem zwróciła uwagę całego narodu na swój produkt.
- Inny człowiek zastosował pewien dziki pomysł, który spowodował nieprawdopodobną liczbę odwiedzin jego strony.
- Pewien kręgarz stał się gwoździem programu w godzinach największej oglądalności w telewizji publicznej i wspomniała o nim słynna Barbara Walters.
- Inny człowiek, ze swoim współpracownikiem, wymyślił nową rolę papieru toaletowego i mówiono o nich w wiadomościach w publicznych mediach.

Udało mi się ściągnąć uwagę mediów publicznych, sprzedać cały nakład książki w ciągu jednej nocy, spowodować, że ludzie płacili mi 25 tys.

Właśnie zaoszczędziłeś 25 tys. dolarów

dolarów, aby móc wziąć udział w e-lekcjach prowadzonych wyłącznie przez e-maila, sprawić, że moje ebooki stały się światowymi bestsellerami, mój program audio Nightingale-Conant został narodowym bestsellerem i ludzie tacy, jak Ty, płacą mi 25 tys. dolarów od osoby za sekrety, których dowiesz się z tego ebooka!

Mógłbym tak jeszcze długo wyliczać.

Opowiem Ci o tych ludziach i o sobie na elektronicznych kartach tej książki.

Nauczysz się tajnych tricków i poznasz sekrety porywania umysłów, powodowania, że ludzie będą przysyłać Ci pieniądze, oraz ściągania uwagi mediów i zmuszania ich do uważnego wysłuchania Cię.

To wszystko, to potężne i często nieznanne metody.

Wielu ludzi zapłaciło mi ogromną sumę 25 tys. dolarów, abym pokazał im te sposoby i pomógł wprowadzić je w życie.

Tak, oczywiście, właśnie zaoszczędziłeś ogromne pieniądze.

Co ciekawe, te metody nie są trudne. Każdy może je stosować.

Nawet mała.

Pewnego dnia udowodnię to, sadzając małą tutaj, na moim miejscu przed komputerem.

A na razie, Ty możesz udowodnić, że to działa.

Jak? Poprzez przeczytanie tej książki, przestrzeganie opisanych w niej zasad i zastosowanie ich w praktyce.

To naprawdę proste!

Właśnie zaoszczędziłeś 25 tys. dolarów

Jeśli ja mogę tworzyć hipnotyczny marketing i zmieniać moich klientów w bogaczy, Ty także możesz to robić.

To wszystko zaczyna się właśnie tutaj, właśnie teraz, wraz z jednym kliknięciem, które zaprowadzi Cię do pierwszego rozdziału.

Bądź ostrożny: te wiadomości mają w sobie potęgę, nawet potencjalnie śmiertelną. Mam na myśli ujawnianie wewnętrznych sekretów wpływania na media, potem również i ludzi, aby wytworzyć popyt na Twój produkt.

Nie jest to jakieś dzikie stwierdzenie, które ma Cię zmusić od zakupu tej książki. Przecież już ją kupiłeś.

Sugeruję, byś używał sekretów z tej książki, aby pomagać ludziom, a nie ranić ich, manipulować nimi czy też ich niszczyć.

Jak wielokrotnie już powtarzałem: bądź szczery. Miej coś, czego ludzie naprawdę chcą i potrzebują, coś, co uprości im życie, da radość i uczyni świat lepszym miejscem do życia.

Powiedziałem już wystarczająco dużo.

Czy jesteś już gotowy na sławę i bogactwo – aby być panem swojego biznesu i królem swojej kariery?

**Krok 1**

**Hipnotyczny Rozgłos**

## Rozdział 1

# Hipnotyczny marketing w wersji dla leniwych

Długo myślałem nad tym, jak rozpocząć ten pierwszy rozdział...

Dobra, to nieprawda.

W sumie nie było mi tak ciężko, naprawdę. Chciałbym, żebyś zrobił teraz to, co ja wtedy zrobiłem.

Mianowicie „zasiałem” pewną sugestię w swoim umyśle. Powiedziałem sobie: „Chcę napisać wspaniałą książkę o hipnotycznym marketingu. Chcę, żeby mi się łatwo pisało, chcę, żeby rozdziały były przejrzyste i praktyczne. Chcę, żeby czytelnicy pokochali zawarte w książce pomysły, zrozumieli jej przesłanie i użyli tego, czego się nauczą, by zarabiać moimi metodami”.

To był pierwszy krok.

Drugim krokiem było... zajęcie się czymś innym i pozostawienie tej sugestii mojej podświadomości.

Poszedłem i zrobiłem pranie. Całe pranie. (Jakieś 7 załadowań pralki.) Poczytałem książki, jak na przykład: „Bogać się, kiedy śpisz” („Grow Rich While You Sleep”) Bena Sweetlanda. Pooglądałem trochę telewizję. Pobawiłem się z kotem.

W tym momencie Nerissa, moja partnerka, zeszła ze schodów i zobaczyła, jak wylegiwałem się na kanapie.

„Jak leci?” - zapytała.

„Dobrze.” - odpowiedziałem.

„Co robisz?”

„Piszę pierwszy rozdział mojej książki.”

I to było dokładnie to, co ja (albo przynajmniej jakaś część mnie) tak naprawdę robiłem, kiedy leżałem.

Oto i sposób, którego użyłem i którego chcę Cię nauczyć:

Krok pierwszy: Określam cel.

Krok drugi: Odrzucam się od niego i robię inne rzeczy.

Krok trzeci: To dzieje się w tej chwili. Kiedy przychodzi natchnienie do pisania rozdziału, włączam komputer i zaczynam pisać.

I w taki właśnie sposób napisałem ten rozdział.

Więc nie zastanawiałem się długo, ani nie było mi ciężko zacząć. Ale pomyślałem najpierw o tym, co chcę osiągnąć, a potem zajmowałem się innymi rzeczami, dopóki nie poczułem inspiracji i natchnienia do pisania.

To klasyczny sposób na osiągnięcie, czego tylko chcesz.

A oto, co możesz zrobić właśnie teraz, dzisiaj, jako Twoje pierwsze ćwiczenie w kursie hipnotycznego marketingu.

Mówiąc w skrócie:

Krok pierwszy: Zdefiniuj jakieś pragnienie. Co chcesz, by się stało dzięki temu, że przeczytasz tę książkę? Na jakim rezultacie najbardziej Ci zależy? Określ to tak precyzyjnie, by nawet Twój sąsiad był w stanie to zrozumieć. W ogóle to idź do niego, przekaż mu to i zobacz, czy naprawdę zrozumiał.

Krok drugi: Zajmij się czymś innym. Przeczytaj tę lekcję. Przeczytaj książki, które Ci polecam. Rób sobie przerwy. Pooglądaj telewizję. Idź na film.

Krok trzeci: Zareaguj na impuls. Kiedy przychodzą pomysły, wykorzystaj je.

Tak więc pierwszy rozdział zaczyna się od poglądu, że biznes może być prosty, że przyciąganie do siebie tego, co chcesz jest łatwizną i kimkolwiek jesteś teraz, będzie Ci się wydawało, że byłeś pyłkiem kurzu na wietrze, kiedy już zaczniesz stosować zgromadzoną tu wiedzę i kosmicznie przyspieszysz swój biznes.

Śmieszne?

Myślę, że nie.

Kiedy to piszę, jest już blisko koniec września 2001. Ulepszona wersja mojego bestsellera, ebooka, świetnie się sprzedaje i bije rekordy. Mówię tu o „Hipnotycznym pisaniu” („Hipnoting writing”) i „Zaawansowanym hipnotycznym pisaniu” („Advanced Hypnotic Writing”).

Moja książka „Natchniony marketing” („Spiritual Marketing”) sprzedaje się tak niesłychanie dobrze, że ciągle idzie w górę w rankingu Amazona i ma aż 33 opinie pięciogwiazdkowe. Znajduje się także na 22 pozycji na liście bestsellerów 1stBooks.com.

I oczywiście, znalazłem miłość swojego życia, mój wymarzony dom, samochód, który wyzwala we mnie rajdowca, i mój ostatni sales letter (list sprzedający) przyniósł mi 50 tys. dolarów w trzy dni.

Życie jest piękne.

Nie przechwalam się. Używam mojego życia jako przykładu, by pokazać Ci, co jest możliwe. I istnieje niezliczona ilość ludzi, którzy odnieśli znacznie większe sukcesy niż ja. Chodzi o to, że ja zaczynałem od zera.

Byłem kiedyś bezdomnym w Dallas. Było mi bardzo ciężko przez 15 lat w Houston. Działo się tak, dopóki nie nauczyłem się łatwej drogi do sukcesu – podejścia natchnionego marketingu i metody hipnotycznego marketingu, dzięki którym pozbyłem się tego, co było kulą u nogi i poszybowałem w przestworza. Możesz osiągnąć taki sukces, a nawet znacznie większy.

Więc, w tym rozdziale chodzi o „pogląd” prowadzący do sukcesu. To zaczyna się od uświadomienia sobie, że **MOŻESZ** odnieść sukces, **ISTNIEJE** prosta droga do wzbogacenia się, i ta książka **POKAŻE** Ci, jak sprzedać to, co chcesz sprzedać.

A teraz przyjrzyjmy się filozofii hipnotycznego marketingowca... i zacznijmy poznawać pierwszy krok przepisu na hipnotyczny marketing... krok, który zaczyna się od gimnastyki Twojego umysłu, w celu znalezienia kilku „praktycznie skandalicznych” pomysłów.