

От издательства

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что бы еще вы хотели увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать авторам.

Мы ждем ваших комментариев. Вы можете прислать письмо по электронной почте или просто посетить наш веб-сервер, оставив на нем свои замечания, — одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более подходящими для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш e-mail. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию следующих книг. Наши координаты:

E-mail: info@dialektika.com

WWW: <http://www.dialektika.com>

*Джеффри Ейсенбергу.
Ваша дружба, руководство, юмор и обязательность обеспечили
наш общий успех.*

Благодарности

Более 10 лет назад мы начали свое путешествие по оптимизации веб-сайтов. Пока мы имели лишь воображение, наши первые клиенты верили нам на слово и позволяли проверять наши теории на своих веб-сайтах и предприятиях. Мы благодарны им за доверие и надеемся, что сделали все усовершенствования правильно.

- Благодарим наших бывших, настоящих и будущих клиентов. Спасибо за понимание того, почему люди делают нечто и как они используют знания на практике.
- Мы не смогли бы преуспеть без группы FutureNow. Мы хотели бы поблагодарить Джеффри, Билла, Говарда, Брайана Номер Два, Брайана Номер Три, Глена, Синди, Эстер, Джимми, Роберта, Мэриен, Кэрри, Эда, Тегана, Джареда, Райана и Джефа Номер Три за всю их работу за сценой. Мы очень обязаны своим консультантам, обеспечившим наш успех: Холли, Энтони, Джефу Номер Два, Мелиссе, Питеру, Дэну и Брендону. Джош, Морти и Рон, вы всегда будете частью нашей группы, несмотря на ваш переход в новые подразделения. Спасибо вам большое.
- Мы также хотели бы выразить признательность своим друзьям и советникам Рою Уиллиамсу, Пату Салливану, Шмуэлю Гнивишу, Л. Милтон Вудсу и Малу Уатлингтону за понимание и поддержку.
- Старая шутка гласит: “Что писатели думают о своих редакторах?” — “Примерно то же, что пожарные гидранты о собаках”. Мы совсем не такие! У издательства Sybex/Wiley замечательный редакционный состав. Особенно приятно было работать с Тони Зукарини, Экли и Дасси Зеидел. Мы ценим тяжелую работу всего коллектива профессионалов и их вклад. В частности, Уиллем Книбб сделал для успеха все возможное.
- Мы должны поблагодарить нашего друга и экстраординарного евангелиста Google Авинаша Кошика за предисловие и пропаганду важности проверки, проверки и еще раз проверки.
- Мы высоко ценим сотрудничество с персоналом компании ContentRobot, особенно хотим отметить Карен, Джекки и Дану Рокел за их усилия по дополнению WordPress для Website Optimizer.
- Мы благодарим Google за создание Website Optimizer — уникального бизнес-инструмента, доступного всему миру. В группах Website Optimizer и Google Analytics очень много людей, достойных благодарности, но мы не можем называть их всех поименно. Но Бретт Кросби, Скотт Кросби, Том Леунг, Джон Стона, К. Эрик Василик и Джон Диорио заслуживают персональной благодарности за помощь.
- Ни одна из наших книг не была бы столь успешной, если бы не усилия Майка Дрю из Promote-a-Book. Мы весьма обязаны ему.
- Наши благодарности Дилану Льюису за предисловие к Stinky.
- Воплотить эту книгу в реальность помогало множество людей. Мы приносим извинения за невозможность перечислить их поименно, но пожалуйста, знайте, что мы благодарны вам.

От Брайана. Благодарю Стейси за поддержку и понимание, когда дело отрывало меня от нее и детей. Нет большего благословения, чем Ханна и Сэмми. Они напомнили мне о необходимости проверить собственный мир, свои взгляды и обратить больше внимания на них. Джеффри не только мой брат и деловой партнер, но и лучший друг. Я искренне признателен своей маме за ее поддержку в хорошие времена и не очень.

От Джона. В предыдущих книгах я благодарил свою семью, на сей раз я хотел бы сказать отдельное спасибо своим друзьям по сообществу танцоров свинг, все их идеи действительно помогли мне в этой книге: Джон Линдо научил меня танцу с сердцем; Мерио Робо научил танцу с умом; а Пауль, Саманта, Кэри, Лаура, Ким, Мишель, Джон, Патриция, Брайан и Феста не только научили меня танцевать, но и привили любовь к танцу.

От Лайзы. Я хотела бы поблагодарить друзей, одобдивших мой замысел и терпевших мою занятость. Я навсегда обязана Брайану, Джеффри и Джону за их веру в меня, за то, что позволили изначально быть частью невероятного опыта FutureNow. Они приняли меня в свою семью. И наконец, но не в последнюю очередь, я выражаю безмерную благодарность моему сыну, Захарии, он не толст и не тонок, но взял на себя дополнительные обязанности, хотя и очень занят собственной жизнью, и сделал для меня массу чая (шестая группа продовольствия). Это люди, которые больше всех помогли мне понять истинное значение любви.

Об авторах

Брайан Айзенберг. Соучредитель интерактивной фирмы по оптимизации маркетинга FutureNow Inc. (www.futurenowinc.com; ОТСВВ: FUTR.OB). Компания FutureNow помогает предпринимателям увеличивать количество заказов, контактов, подписчиков и повышать сбыт за счет применения уникальной инфраструктуры Persuasion Architecture. Компания FutureNow раскрывает интеллектуальные возможности усовершенствования и создает руководства по интеграции в бизнес новых технологий, творческого потенциала и маркетинговых стратегий. Брайан соавтор книг *Call to Action* и *Waiting for Your Cat to Bark?*, признанных наилучшими в списках продаж *Wall Street Journal*, *BusinessWeek*, *USA Today* и *New York Times*. Он регулярно участвует в ведущих отраслевых конференциях во всем мире, а также в важнейших событиях сообществ Search Engine Strategies, Shop.org, Direct Marketing Association, MarketingSherpa, E-consultancy, Webcom и Canadian Marketing Association. Брайан горд тем, что клиенты компании FutureNow, включая NBC Universal, GE, WebEx, Overstock и Dell, регулярно проводят усовершенствование сбыта с использованием процесса Persuasion Architecture от FutureNow. Брайан также является издателем популярного блога по оптимизации маркетинга GrokDotCom (www.grokdot.com).

Джон Кварто вон Тивадар. Работая в NASA над космическим телескопом “Хаббл”, Джон сказал: “Это не ракетная наука”¹, и сделал это обоснованно. Будучи изобретателем архитектуры Persuasion Architecture и одним из основных акционеров компании FutureNow, Джон уделил также много лет операциям на Чикагской товарной бирже. Он строил свой бизнес и техническую подготовку на базе ведущего ученого компании FutureNow. Он регулярный докладчик на семинарах и конференциях в Северной Америке и Европе, автор нескольких книг и официальных документов по различным маркетинговым технологиям. Его статьи для *GrokDotCom* пользуются заслуженной популярностью за их “глубокий взгляд” на тему. Работая дипломированным специалистом в области астрофизики, Джон нуждался в перерывах на размышления, в чем ему помогли уроки танго и свинга.

Лайза Т. Дэвис. Лайза в компании FutureNow со дня ее основания, она один из ее первых акционеров и с нежностью вспоминает прежние времена: подвальный офис, суровые испытания, перспективы и надежды. Кроме официальных документов и отчетов, она является автором ежедневных информационных бюллетеней *GrokDotCom* (не блога). Она соавтор изданий *Persuasive Online Copywriting* (сейчас в печати), *Call to Action* и *Waiting for Your Cat to Bark?* В свободное время от размышлений о маркетинговом показателе преобразования она исполняет современную музыку.

¹ Видимо, потому телескоп и страдает близорукостью. — *Примеч. ред.*