

#소셜스쿨 일몰밤 북토크방\_44회

# 내 경험과 지식을 돈으로 만드는 방법

바이블 리뷰

브렌든 버처드 지음 / 리더스북(2012.6)

2022. 12. 25 / 최 규 문



# “메신저가 되라 - 경험과 지식을 나누며 평생 성장하는 법”



**브렌든 버처드**  
(리더스북)

**The Millionaire Messenger : Make a Difference and a Fortune Sharing Your Advice**

**오늘부터 당신의 경험, 당신의 메시지를 팔아라!**

**보통 사람을 1인 기업가로 만드는 가장 강력한 동기부여서 & 실전서**

→ **이제는 당신이 골든 티켓을 받을 차례다!**

**이제껏 하찮게 생각해온 당신의 경험을 누군가는 간절하게 원하고 또 원한다**

→ **오늘부터 당신의 경험, 당신의 메시지를 팔아라, 돈과 행복이 함께하는 새로운 인생이 시작될 것이다!**

**이 책은 왜 중고서점에서 수십 만원에 거래됐을까?**

→ **이 책은 누구나 1인 기업가로 성공할 수 있음을 그야말로 완벽하게 보여 주었다!**

**2012년 6월 [메신저가 되라]는 제목으로 출간, 절판된 뒤 1인 기업가들의 필독 교과서로 떠올라 불법 제본 판매가 극성을 부렸던 책!**

→ **2018년 4월 개정판 재발간!**

# 자기 계발 분야의 록스타!

At the end of our lives  
we will all ask,  
“Did I live? Did I love? Did I matter?”

—Brendon Burchard, author of *The Charge*



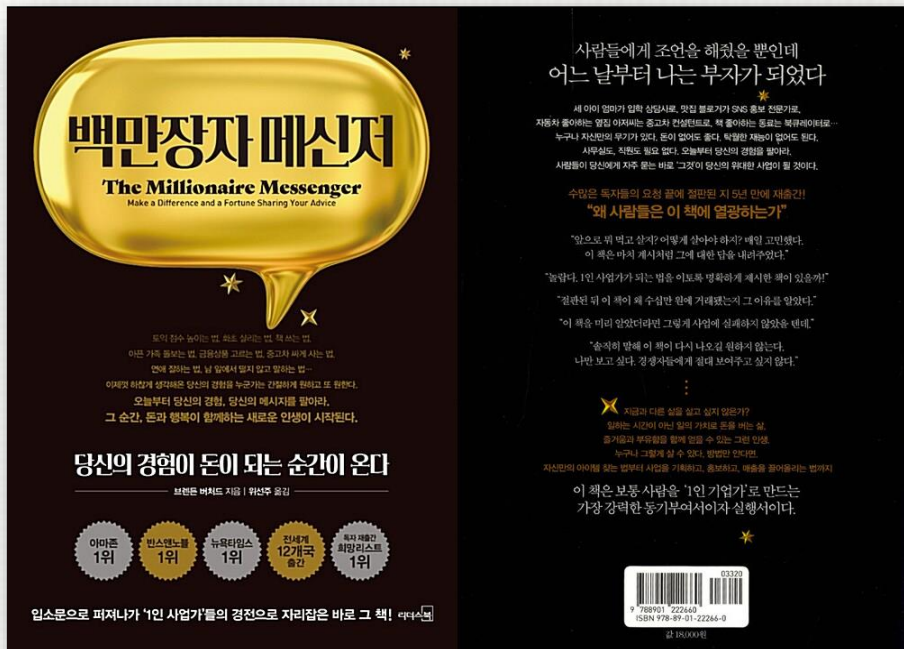
오프라 윈프  
리가 5억을  
내고 코칭을  
받는 이유!



# #책의 구성 : 모두 6개 챕터 = 본문 384쪽

## #메신저?

“자신의 경험을 가치로 전달하는 사람!”



[인트로] 이제는 당신이 골든티켓을 받을 차례다

죽음 앞에서 얻은 두번째 골든 티켓

[1장] 도대체 어떤 사람이 메신저가 될수 있나?

누구나 사람들이 조언을 구하는 자신만의 콘텐츠를 갖고 있다!

[2장] 나는 어떤 유형의 메신저인가?

이제까지 살면서 특별하게 성취한 것은 무엇인가 물어라!

[3장] 메신저는 어떻게 비즈니스 모델을 구축하는가?

즐겁게 배우고 열중할 수 있는 남나의 주제는 무엇인가?

[4장] 평생 성장하는 백만장자 메신저의 생각법

성공이든 실패든 나의 경험은 모두 소중하다!

[5장] 골리앗을 이긴 백만장자 메신저의 실전 노하우

5가지 상품만으로 1년에 백만 달러를 벌 수 있다!

[6장] 기회와 위기 공존시대, 메신저는 어떻게 변화해야 하는가?

경쟁이 치열할수록 더 많이 공유하라!

# 이 책을 지혜롭게 읽는 방법?



각 장별로 본문 내용을 읽어 보고 뒤쪽 실행 가이드  
질문에 스스로 응답을 작성해 보라!

- 이 책은 저자의 경험 스토리북이자
- 인생 철학서이면서
- 각 개인이 가진 경험의 차별성을 스스로 찾아
- 전달 가치를 만들 수 있도록 돕는 가이드북이자
- 실행 플랜을 짜게 만드는 워크북이다!

➔ 이 책을 제대로 활용하려면,

- 책의 내용을 토대로 내 경험의 차별성을 찾아내고,
- 주기적, 반복적으로 스스로 피드백 시간을 갖어라!

# 처음부터 끝까지 세 가지 질문을 놓치지 마라!

## PROOLOGUE

'의미 있는 삶'과 '물질적인 만족' 모두 누릴 수 있는 메신저의 세계에 당신을 초대합니다.

1. 나는 충분히 만족스러운 인생을 살았는가?
2. 열린 마음으로 다른 이들을 사랑했는가?
3. 스스로 가치있는 존재라고 느끼는가?

"인생을 마감하는 시점에 이르면 누군가 이 세 가지 질문을 스스로에게 던지게 된다고 한다.  
나 역시 자동차 사고로 죽음의 문턱에 섰을 때 이 질문을 떠올렸다.  
그리고 이 질문들은 나를 완전히 바꿔 놓았다.  
그날 사고 이후 나는 열정과 목적이 이끄는 길로 들어서게 되었다." (12쪽)

# #프롤로그. 의미있는 삶과 물질적인 만족



The  
Millionaire  
Messenger

의미있는 삶과 물질적인 만족, 두 가  
지를 모두 누릴 수 있을까?

세상을 변화시키는 가장 좋은 방법  
은 자신의 지식과 경험(어떤 주제든)  
을 이용해 다른 사람들이 성공하도  
록 돕는 것이다.  
(14쪽)

1. 결론적으로 당신은 사람들이 성공하도록 조언하고 관련 정  
보를 제공해 대가를 받을 수 있으며 이렇게 함으로써 스스로  
의 성장과 먹고 사는 문제 두 가지를 모두 해결할 수 있다.

2. 이같은 일이 가능할 거라 믿지 못한다면 특히 자신의 메시  
지를 세상과 나눔으로써 돈을 벌 수 있다는 점이 미심쩍다면,  
그것은 '메신저'라는 것이 당신에게 아직 생소한 대상이기 때  
문이다.

3. 메신저란, 다른 사람들에게 조언과 지식을 제공하고 대가  
를 받는 사람이다. 어떻게 하면 삶을 개선할 수 있을지, 또는  
사업을 성장시킬 수 있을지에 대해 TV 프로그램 강연이나 블  
로그 글, 웹사이트 게시글 등으로 조언을 제공하는 사람들이  
바로 메신저다.

# 누구나 자신만의 영감과 지혜를 갖고 있다

## The Millionaire Messenger

나는 정말 인생을 만족스럽게 살았는가? 주변 사람들을 충분히 사랑하고 보살피고 그들에게 감사했는가? 내 마음 속 깊은 곳에는 삶의 목적이 있는가?

이 질문들이 나를 완전히 바꿔 놓았고 나를 열정과 목적이 이끄는 길로 들어서게 했음을 모두에게 알리고 싶었다. (37쪽)

1. 메신저가 된지 2년째 접어들자 나는 내 메시지를 수백만 명의 사람들에게 전달할 수 있었다. 인생을 향상시키고 메시지를 전달하는 나만의 방법을 통해 나는 사람들에게 영감을 불어넣었고 그 결과 460만 달러 이상을 벌었다.

2. 3년째에 나는 작가가 되었다. 수십 개 출판사에서 거절당했던 그 원고는 하퍼스콜린스에서 [골든 티켓]이라는 제목으로 출판돼 전 세계 베스트셀러가 되었다. 그 후로는 모든 것이 승승장구였다.

3. 나 역시 평범한 사람이었고, 그랬기 때문에 내가 품은 메시지를 전달하는 길을 찾기가 쉽지 않았다. 그러나 나는 결국 메신저가 되었을 뿐만 아니라, **'메신저가 되도록 돕는'** 메신저가 되었다. (49쪽)





## The Millionaire Messenger

당신이 메신저가 된다는 것은 당신의 메시지를 세상과 나누는 사업을 한다는 뜻이다. 사업을 하려면 돈 이야기를 입에 올릴 수밖에 없다.

특히 당신이 돈 버는 방법이나 자산 관리에 대해 가르친다면 사람들은 당연히 당신이 그 분야에서 어떤 성과를 냈는지 궁금해할 것이다.(70쪽)

1. 돈에 관한 자신의 관점이나 개인적 목표를 진지하게 재검토해봐야 한다. 더 많은 사람들을 돕고 그 결과 더 많은 돈을 벌고자 하는 원대한 비전을 갖고 있다면 당신이 이제까지 부모님, 지역사회, 언론매체로부터 돈에 대해 배운 것들은 더 이상 적절하지 않을 수 있기 때문이다.

2. 메신저 사업으로 큰돈을 벌었지만 나는 내가 이룬 부가 어색하게 느껴졌고 아직도 가끔씩은 그렇다. 즉, 사람들을 돕는 일을 통해 돈을 벌면 우리는 당황하거나 죄책감을 느끼거나 때로 마음이 불편할 수 있다.

3. 그래서 나는 이 죄책감을 다른 사람들이 자신의 메시지를 잘 전달하도록 돕는 일로 전환시켰다. 그렇게 하자 내가 돈을 잘 번다는 사실이 더 이상 마음을 불편케 하지 않았다. (74쪽)



The  
Millionaire  
Messenger

돈, 인지도, 부자 아빠가 없어도  
메신저로 성공할 수 있다.

메신저들은 노트북 컴퓨터와 전화만  
가지고 자신이 원하는 때, 원하는 곳  
에서 자유롭게 일하면서 수백만 달  
러를 번다.(75쪽)

1. 컴퓨터와 전화만 있으면 누구나 시작할 수 있다  
→ 온라인 결제 시스템을 이용하면 끝!
2. 당신이 어디에 있든 마우스 클릭 몇 번으로  
→ 또하나의 혁신은 고객관리(CRM) 소프트웨어! 덕분에 회  
원기반 웹사이트를 쉽게 만들 수 있다.
3. 직원 두세 명으로 큰돈을 벌 수 있다.  
→ 직원 다섯명으로 1억 달러 이상 사업체를 운영할 수 있다.
4. 세상이 바뀌었다. 모든 것은 아웃소싱으로!  
→ 프리랜서 디자이너, 주문제작, 새로운 배송모델이 등장했  
고, 모든 것이 디지털화된 지금 메신저 사업에는 상근 직원이  
거의 필요 없다. (83쪽)
5. 내 맘에 드는 사람들과 함께 일하는 기쁨을 누릴 수 있다.

# 나는 어떤 유형의 메신저인가(1)



## The Millionaire Messenger

당신은 이제까지 살아온 경험을 통해 이미 남다른 성과를 이루어냈다. 그 과정에서 자신만의 교훈도 얻었다. 전문적인 지식이 아니라고 걱정하고 있다면 더 이상 고민하지 마라, 성공한 메신저들도 처음에는 배우는 입장이었다. 당신도 지금부터 어떤 주제에 관한 연구를 시작하면 메신저가 될 수 있다.(96쪽)

#이제까지 살면서 특별하게 성취한 것은 무엇인가?

→ **성과 기반 메신저** (성취는 대단한 업적이 아니어도 된다!)

**[가이드 질문] 내가 알고 있는 다섯 가지는?**

1. 꿈을 이루는 방법에 대해...
2. 팀의 일원으로 협력하는 법에 대해...
3. 자산관리에 관해...
4. 성공적인 창업에 관해...
5. 상품이나 브랜드 마케팅 방법에 대해...
6. 친밀한 인간관계를 유지하는 방법에 대해...
7. 영성에 대해...
8. 인테리어, 패션, 정리정돈에 대해...
9. 효율적인 삶을 사는 방법에 대해...

→ 동기부여 / 리더십 / 자산관리 / 비즈니스 / 마케팅 / 인간관계 / 영성-종교 / 라이프스타일 / 생산성...

# 나는 어떤 유형의 메신저인가(2)



## The Millionaire Messenger

어떤 분야의 메신저가 되기 위해 반드시 성과를 이룬 상태여야 하는 것은 아니다. 또한 모두가 성과 기반 메신저가 될 필요도 없다. 학자가 기업체 사람이 아니고 사업을 해본 적이 없어도 사업 운영을 깊이 연구했고 훌륭한 관행들을 알고 있기 때문에 메신저로 인정받는다. (107쪽)

#무엇에 관심을 갖고 공부해 왔는가?

→ 연구 기반 메신저

만약 당신이 부동산에 투자하려고 한다면, 주택이나 상가를 한번도 사본 적 없는 사람의 조언을 듣겠는가? (No!!)

→ 만약에 한번도 부동산에 투자한 적이 없는 사람이 세계 최고의 부동산 재벌 20명을 인터뷰하여 그들의 가르침을 10단계 시스템으로 요약했다면? 그렇다면 그 사람의 조언을 듣겠는가? (Yes!!)

(사람들은 자신이 믿는 사람에게 조언을 구한다!)

→ 내게 도움을 청해오는 바로 그것을 연구하라.

# 나는 어떤 유형의 메신저인가(3)



## The Millionaire Messenger

구글에서 하루 정도 가볍게 검색해 본 다음에 메신저 행세를 하라는 게 아니다. 이 책에서 내가 주장하고 원하는 모든 것은, 당신이 성실하게 행동하고 진정으로 사람들을 돕고자 하며 탁월함을 추구하는 동시에 가짜 메신저 행세를 하지 않는다는 가정을 바탕으로 한다.  
(107쪽)

#무엇에 관심을 갖고 공부해 왔는가?

→ 연구 기반 메신저

**[가이드 질문] 무엇을 연구해야 할지 도움이 되는 질문들!**

1. 내가 항상 열정을 갖고 있는 주제는?
2. 다른 사람들이 잘하도록 돕고 싶은 주제는?
3. 지속적으로 연구해서 사람들이 그것에 숙달하도록 돕고 싶은 주제는?
4. 그 분야에 대해 사람들에게 도움이 필요하다고 생각하는 이유는?
5. 그 분야에 대해 더 연구하기 위해 내가 할 수 있는 것은?
6. 그 주제에 대해 내가 인터뷰할 수 있는 사람들은 누구인가?

# 나는 어떤 유형의 메신저인가(4)



## The Millionaire Messenger

'누가 메신저가 될 수 있는가?' 에 대한 세 번째 답은 이것이다!

사람들은 자신이 신뢰하고 존경하고 따르는 사람, 즉 롤모델의 말에 귀를 기울인다.  
(114쪽)

#존경 받을 만한 삶을 살고 있는가?

→ 롤 모델형 메신저

(사람들은 자신이 믿는 사람의 조언을 따른다)

#최고의 메신저가 되기 위해 갖춰야 할 3가지 자질!

1. 내가 다루는 주제를 항상 더 깊이 연구하고,
2. 내가 가르치는 분야에서 더 많은 결과를 성취하려 애쓰며
3. 내가 돕는 사람들에게 좋은 롤모델이 되기 위해 노력한다!

[가이드 질문] 어떤 롤모델이 될 수 있는지 알기 위한 질문들!

1. 사람들이 나를 존경할 만한 이유가 있다면 무엇인가?
2. 좋은 인생을 살기 위해 당신이 지켜온 원칙은?
3. 내 인생의 여정에서 사람들이 발견해줄 만한 '좋은 일'은?
4. 나를 좋은 사람으로 만들어주는 나의 장점은?



## The Millionaire Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다.

그 과정은 10단계로 나뉜다!  
백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#즐겁게 배우고 열중할 수 있는 나만의 주제는 무엇인가?

1단계 메신저가 되기 위한 주제 정하기

→ 한 가지 주제로 비즈니스 모델을 만들어라!

**[가이드 질문] 나만의 특화된 주제를 찾는 법**

1. 내가 항상 공부하고 흥미를 느끼는 주제는?
2. 살면서 즐겨 하는 일은?
3. 내가 항상 더 배우고 싶어하는 분야는?
4. 다른 사람에게 영감이나 교훈을 줄 만한 경험을 한 적이 있다면 무엇인가
5. 전문적으로 배우고 싶은 지식 또는 남을 도우면서 일하고 싶은 주제가 있다면?
6. 내가 선택할 최초의 주제이자 사업 확장의 중심에 두고 싶은 주제는?



## The Millionaire Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다. 그 과정은 10 단계로 나뉜다!

백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#나의 메시지가 필요한 고객과 조직은 누구인가?

2단계 목표 고객 선택하기

→ 젊은이, 부모, 여성, 남성, 은퇴자, 사업가, 비영리재단, 기업가 등 정확히 누가 표적 고객인가?

(어떤 사람들을 가장 돕고 싶은가?)

→ 자신과 비슷한 유형의 사람들을 찾는 일!

**[가이드 질문] 나의 메시지를 필요로 하는 고객 찾는 법**

1. 내 연구 주제를 통해 가장 혜택을 받을 고객은 누구인가?
2. 내 연구 주제를 배우기 위해 기꺼이 돈을 지불할 고객은?
3. 내 연구 주제와 관련해 배움이 더 필요한 고객은?
4. 내 연구 주제와 관련해 배움이 더 필요한 사람은 어떤 조직에 속해 있는가?





## The Millionaire Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다. 그 과정은 10 단계로 나뉜다!

백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#나의 고객이 지금 가장 원하는 것은 무엇인가?

3단계 목표 고객의 문제 찾기

→ 고객 파악 공식 (4가지 간단 질문)!

- 올해 성취하려 노력하는 일은?
- 올해 소득을 2배로 높이려면 필요한 것은?
- 사업과 일상생활에서 지금 가장 힘든 점은?
- 상황을 개선하기 위해 시도해본 것은, 그 효과 유무?

**[가이드 질문] 고객의 성향과 욕구를 파악하는 법**

**내 고객이...** 1. 성취하려는 것 / 2. 더 알고자 하는 것 / 3. 종종 검색하는 단어 / 4. 관심을 갖고 있는 사람과 조직의 유형 / 5. 하기 싫어하는 일 / 6. 비싸더라도 종종 구입하는 것 / 7. 삶을 개선하는데 도움이 되는 정보 제공 전략 / 8. 목표 달성 단계에서 빠뜨리는 '단계' / 9. 행복하게 해줄 노하우에 포함되어야 할 정보는?



## The Millionaire Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다. 그 과정은 10 단계로 나뉜다!

백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#고객들이 가장 공감할만한 나만의 스토리는 무엇인가?

4단계 나만의 스토리 선택하기

→ 고객들이 지금 겪는 문제와 비슷한 문제를 과거에 당신도 겪은 적이 있습니까? "

(사람들은 성공담보다 고생담에 공감한다!)

**[가이드 질문] 나만의 스토리에 들어가야 할 필수요소 찾는법**

1. 내가 겪었던 문제 중 고객이 공감할만한 것은?
2. 내가 극복했던 문제 중 고객이 공감하거나 용기를 얻을 만한 것은?
3. 내 경험으로부터 배울 수 있는 주요 교훈은?
4. 내가 성취한 것 중 신뢰도를 높이는 데 도움이 될만한 것은?
5. 내가 선택한 분야에서 고객에게 도움이 될만한 교훈은?



## The Millionaire Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다. 그 과정은 10 단계로 나뉜다!

백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#나의 메시지가 담긴 프로그램은 어떻게 만들어야 할까?

### 5단계 나만의 해결법 만들기

→ 사람들이 정보를 얻는 5가지 방법

= 읽기(책/전자책) > 듣기(오디오CD, mp3) > 보기(DVD, 웹세미나, 동영상) > 경험하기(세미나, 워크숍, 탐방) > 익히기(습득, 훈련) → 익히기 쪽으로 갈수록 고비용 지불 의사!

### [가이드 질문] 나만의 메시지를 상품화하기 전에 고려할 점들

1. 고객이 내게 정보를 얻을 때 가장 선호하는 방식은?
2. 메시지를 전달할 때 내가 가장 선호하는 방식은?
3. 위 내용을 고려할 때 내가 처음으로 만들 상품/프로그램은?
4. 목표 향해 나가는 과정에서 고객들이 거쳐야 할 단계는?
5. 고객들이 단계를 거치는 동안 염두에 두어야 하는 것은?
6. 이 단계를 거치는 동안 흔히 저지르는 실수는?
7. 내 고객들을 위한 새로운 해결 프로그램의 개요는?



## The Millionaire Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다. 그 과정은 10 단계로 나뉜다!

백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#콘텐츠를 판매하는 가장 효율적인 방법은 무엇인가?

6단계 웹사이트를 통한 판매법

→ 웹사이트에 반드시 있어야 하는 3가지 기능

1. 가치를 제공해야 한다.
2. 고객정보를 입수해야 한다.
3. 판매 촉진에 도움이 되어야 한다.

**[가이드 질문] 웹사이트에 반드시 답아야 하는 요소**

1. 웹사이트에서 방문객들에게 제공하고 싶은 가치와 정보는?
2. 내 사이트 방문자들이 주로 배우고 싶어하는 것은?
3. 고객들이 무료로 제공받을 수 있는 것은?
4. 사이트를 통해 고객들에게 알리고 판매하고 싶은 상품과 프로그램은 무엇인가?



## The Millionaire Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다. 그 과정은 10 단계로 나뉜다!

백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#고객의 마음을 훔치는 가장 전략적인 마케팅은 무엇인가?

### 7단계 캠페인 진행법

→ 가치를 제공하는 캠페인은 판촉과는 근본적으로 다르다!

1. 무료 정보가 정말 유용하고 실천 가능한 것이어야 한다.
2. 왜 믿고 구매할 수 있는지 이유가 분명해야 한다.
3. 성공자의 증언과 함께 적정가격에 서비스를 제공해야 한다.

### [가이드 질문] 콘텐츠를 유료화하기 전에 고려할 점들

1. 유료 콘텐츠를 팔기 전에 무료로 제공할 수 있는 콘텐츠는?
2. 고객들에게 처음으로 마케팅하고 싶은 상품은?
3. 고객들이 그 상품을 사야 하는 이유는?
4. 고객들이 그 상품을 통해 얻을 수 있는 효과는?
5. 기존의 유사 상품들과 차별되는 점은 무엇인가?
6. 상품의 가격이 적절한 근거는 무엇인가?
7. 고객들이 해당 상품을 구입시 가격에 대해 어떻게 여길까?
8. 이 프로그램을 지금 구입해야 하는 결정적인 이유는?



The  
Millionaire  
Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다. 그 과정은 10 단계로 나뉜다!

백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#고객들에게 나의 가치를 보여줄 '결정적 기회'는 무엇인가?

**8단계 무료 콘텐츠 활용법**

= 오프라인 콘텐츠가 아무리 인기가 많아도 포털과 소셜미디어에는 반영되지 않는다!

→ 당신의 정보와 지식을 온라인에 무료로 올려야 한다. 고품질 블로그 글, 기사, 팟캐스트, 교육 동영상 등을 당신의 브랜드, 주제, 시장과 관련된 주제어와 함께 올리면 검색엔진은 당신의 웹사이트와 콘텐츠를 앞선 순위로 보여줄 것이다.

**[가이드 질문] 콘텐츠를 만들기 전에 고려할 점들**

1. 블로그에 10개의 글을 올린다면 그 주제는?
2. 유튜브에 10개의 동영상을 올린다면 그 주제는?
3. 글과 동영상으로 공유하고 싶은 '가장 중요한 아이디어'는?
4. 검색 결과 노출을 높이기 위해 강조하고 싶은 핵심어는?
5. 무료 콘텐츠를 접한 고객이 어떤 반응을 보이길 원하는가?



## The Millionaire Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다. 그 과정은 10 단계로 나뉜다!

백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#내 정보와 가치를 가장 효율적으로 홍보하는 법은 무엇인가?

9단계 마케팅 파트너 구하는 법

= 당신이 다루는 주제에 관심 있을 만한 고객층을 거느리고 있는 다른 메신저들을 찾기 시작해야 한다.

→ 최고의 홍보 파트너 찾는 법: 먼저 베풀면 돌려 받는다!

**[가이드 질문] 홍보 파트너를 선정할 때 조사해야 할 것들**

1. 나와 같은 주제를 다루는 또 다른 메신저는 누구인가?
2. 트위터와 페이스북에 등록된 이 메신저들의 규모는?
3. 이 메신저들이 웹사이트에서 팔고 있는 상품은?
4. 이 메신저들이 파는 상품의 대략적인 가격대는?
5. 이 메신저들의 사업 밑천이라 할 수 있는 핵심 가치는?
6. 이 메신저들이 자주 사용하는 표현은?
7. 이 메신저들의 우선순위는?
8. 이 메신저들의 고객이 가치를 두는 정보는?



The  
Millionaire  
Messenger

놀랍게도 수백만 명의 사람들에게 메시지를 전하고 수백만 달러를 벌어들이는 메신저들은 거의 모두 비슷한 과정을 밟았다. 그 과정은 10 단계로 나뉜다!

백만장자 메신저들의 비즈니스 구축 방법을 통해 사업 진행의 기본 지침을 세워보자. (124쪽)

#최고의 메신저들은 어떻게 초심을 잃지 않는가?

10단계 차별화, 탁월함, 서비스

= 1~9단계는 일회성 과정이 아니다.

끊임없이 계속되어야 한다. 이 과정에서 세 가지 가치를 잊어선 안된다.

1. 차별화된 가치를 유지하라!
2. 고객에게도 탁월함을 요구하라!
3. 공감과 연민의 서비스 정신을 잃지 마라!

**[가이드 질문] 초심을 잃지 않기 위해 스스로 던지는 질문**

1. 이 산업에서 내가 다른 메신저들과 차별되는 점은?
2. 내가 하는 모든 일에서 탁월함을 추구하는 이유는?
3. 내가 이 일을 하는 첫 번째 이유는 무엇인가?





## The Millionaire Messenger

성공은 오로지 '자기 자신'에게 달려 있다. 백만장자 메신저의 성공 여부는 학벌, 인맥, 경제력, 회원수, 웹사이트 유무 등의 '자원'이 아니라 '사고방식'과 '태도'에 달려 있었다.

(192쪽)

#성공이든 실패든 나의 경험은 모두 소중하다! (1.자존감)

= 스스로가 자신의 가치를 높이 평가하지 않으면, 그리고 자신의 이야기(인생 경험, 메시지, 의견)를 소중하게 생각하지 않으면 메신저로서 자신감을 가지고 성공하지 못할 것이다.

→ 스스로도 자신의 이야기를 높이 평가하지 않는데 누가 높이 평가해 주겠는가!

- 자신감이 부족해도 할수 있다. 중요한 건 도우려는 열망이다.
- 내 삶에서 깨달은 교훈으로도 다른 사람의 삶을 바꿀수 있다.

**[가이드 질문] 내 경험을 타인과 나누지 않는 이유 찾기**

1. 내 인생의 교훈을 타인과 나누지 않는 이유는 무엇인가?
2. 만약 내 친구가 같은 이유로 자신의 인생 교훈을 나누지 않는다면 나는 무엇이라 말할 것인가?
3. 의견이 있지만 굳이 말하고 싶지 않았던 경우는 언제였나?
4. 내 의견을 적극 제시하고 타인을 도왔던 때는 언제인가?



The  
Millionaire  
Messenger

성공은 오로지 '자기 자신'에게 달려 있다. 백만장자 메신저의 성공 여부는 학벌, 인맥, 경제력, 회원수, 웹사이트 유무 등의 '자원'이 아니라 '사고방식'과 '태도'에 달려 있었다.

(192쪽)

#배우고 익히면 무엇이든 할 수 있다! (2.자기혁신)

= 소명의식, 또는 도덕적 의무감을 가진 사람은 무슨 수를 써서라도 자신이 말하고 싶은 메시지를 전달할 방법을 찾아낸다.

→ 나에겐 뭐가 없어서... 뭐가 없어서 안된다...

"처음부터 이런 걸 알고 혹은 가지고 시작하는 사람이 어디 있어? 하면서 배워가는 거지, 그러니 해보아야 하는 거 아니겠어!"

- 최고 자리에 오른 메신저들도 시작은 미약했다!

**[가이드 질문] 성공하는 메신저가 되기 위해 배우고 익힐 것들**

1. 메신저 사업에서 성공하기 위해 내가 배워야 할 것은?
2. 메신저 사업을 시작하기 위해 내가 만들어야 할 것은?
3. 학습 시간을 단축하기 위해 내가 모델로 삼고 따라야 할 사람들은 누구인가?
4. 일하면서 내가 피해야 할 변명거리가 있다면 무엇인가?



The  
Millionaire  
Messenger

성공은 오로지 '자기 자신'에게 달려 있다. 백만장자 메신저의 성공 여부는 학벌, 인맥, 경제력, 회원수, 웹사이트 유무 등의 '자원'이 아니라 '사고방식'과 '태도'에 달려 있었다.

(192쪽)

#내 잠재력을 믿고 원대한 미래를 추구하라! (3.두려움 극복)

= 현재 사업 규모가 작더라도 꿈까지 그에 맞춰 줄이지는 마라. 선불리 비전을 포기하거나 목표를 낮추어선 안된다.

→ 컴퓨터 한 대가 전부였던 시절부터 시작한다.

상황에 매몰되지 말고 큰 비전과 꿈을 가져라.

- 우리는 우리 안에 있는 신의 영광을 드러내기 위해 태어났다.

[가이드 질문] 성공하는 메신저로서의 비전과 전략 수립하기

1. 메신저 산업에서 내가 품고 있는 원대한 비전은 무엇인가?
2. 상황이 어려울 때마다 내가 떠올리는 것은?
3. 소극적인 삶을 살지 않기 위해 나는 어떻게 살아야 할까?
4. 더 큰 목표를 추구하기 위해 벗어나야 할 것은 무엇인가?

## The Millionaire Messenger

성공은 오로지 '자기 자신'에게 달려 있다. 백만장자 메신저의 성공 여부는 학벌, 인맥, 경제력, 회원수, 웹사이트 유무 등의 '자원'이 아니라 '사고방식'과 '태도'에 달려 있었다.

(192쪽)

#모든 관계에서 교훈을 찾고 끊임없이 메모하라!(4. 평생배움)

= 먼저 배우고, 그 다음 가르치며, 항상 봉사한다!

→ 여러분은 이 신조를 어긴 것이다!

- 지난 6개월 관련 도서를 최소한 여섯권 이상 읽지 않았다면,
  - 1년동안 10명을 인터뷰하지 않았다면,
  - 적극 인터넷 자료를 조사하고 저널 잡지 책을 읽지 않았다면,
- 누구를 만나든 교훈을 발견하고 메모하라!

**[가이드 질문] 끊임없이 배우고 익히는 메신저가 되는 법**

1. 학생과 같은 마음가지울 가지려면 어떻게 해야 하는가?
2. 내가 다루는 주제에 대해 더 많이 배우기 위해 내가 계획하고 있는 일은?
3. 타인에게 도움이 되는 일상의 교훈을 놓치지 않으려면?
4. 이 모든 것을 배우고, 내가 아는 것을 가르치려는 이유는?



The  
Millionaire  
Messenger

성공은 오로지 '자기 자신'에게 달려 있다. 백만장자 메신저의 성공 여부는 학벌, 인맥, 경제력, 회원수, 웹사이트 유무 등의 '자원'이 아니라 '사고방식'과 '태도'에 달려 있었다.

(192쪽)

#한 번에 한 가지 기회를 잡아 집중하라! (5.전문화)

= 어떤 주제를 선택하든 끝까지 파고 들어라!

→ 수십개 주제나 사업을 시도하다보면 결국은 실패로 끝날 때가 많지만 한 가지를 숙달하면 성공할 수 있다.

- 성공하는 사람들은 자신의 주제를 깊이 탐구하고 숙달하는 쪽을 선택하다. 한번에 한 가지 기회에 집중하여 깊이 파고 들어가며 튼튼한 토대를 마련하기 위해 수년간 일한다.

[가이드 질문] 특정 분야에 전문가가 되기 위한 로드맵

1. 앞으로 18개월 동안 내가 집중하고자 하는 주제는 뭐가?
2. 내가 지금 집중하고 있는 것 중 그만두려는 것은 뭐가?
3. 내가 집중을 잃고 결눈질하게 되는 때는 언제인가?
4. 한 해를 되돌아보며 특정 주제를 완전히 익히려고 노력한 때는 언제인가?



## The Millionaire Messenger

백만장자 메신저들은 구체적으로 어떻게 돈을 벌고 어떤 실전 노하우를 갖고 있는가?

그들이 가진 노하우와 행동수칙은 무엇이며, 그들이 부단히 연습하는 기술은 무엇일까?  
(224쪽)

#백만장자 메신저는 어떻게 그 많은 돈을 벌었나!

### 실전노하우1 수익 창출 로드맵

→ 기업가형 메신저들은 어떤 활동으로 돈을 벌까?

1. 글쓰기/강연 : 책, 소책자, 전자책, 강사 가이드, 회원 기반 블로그, 기사 연재물, 월간 뉴스레터, 기조연설자 강연 교육
  2. 세미나/상담 : 워크숍, 컨퍼런스, 집중교육, 주말프로그램, 인생 상담, 비즈니스 코칭
  3. 온라인 마케팅: 웹세미나, 소프트웨어, 회원기반 사이트, 다운로드 오디오/비디오, 월간 콘텐츠 발송, 컴퓨터 교육프로
- [가이드 질문] 내게 맞는 상품화/사업 로드맵 짤 때 점검사항**
1. 나의 핵심 콘텐츠는 무엇인가?
  2. 나의 콘텐츠는 글과 강연 중 어느 쪽에 강한가, 그 이유는?
  3. 나는 기획자와 마케터 중 어느쪽 성향이 강한가, 이유는?
  4. 세미나, 상담, 컨설팅 중 내게 가장 적합(부적합)한 것은?
  5. 웹사이트 구축과 관련해 지금 내가 갖고 있는 기술은?



## The Millionaire Messenger

백만장자 메신저들은 구체적으로 어떻게 돈을 벌고 어떤 실전 노하우를 갖고 있는가?

그들이 가진 노하우와 행동수칙은 무엇이며, 그들이 부단히 연습하는 기술은 무엇일까?  
(224쪽)

#5가지 상품만으로 1년에 백만 달러를 벌 수 있다!

### 실전노하우2 상품화 전략

- 5가지 상품으로 수백명의 고객만 확보해도 백만불 가능!
- 1단계. 저가의 정보 상품을 만들어라 : 20~200달러
  - 2단계. 저가의 회원 프로그램을 만들어라 : 9.97~ 197달러
  - 3단계. 중가의 정보 상품을 만들어라 : 200~999달러
  - 4단계. 고가의 세미나를 개최하라 : 1000달러 이상
  - 5단계. 고가의 상담 프로그램을 만들어라 : 2000달러 이상!

### [가이드 질문] 나만의 프로그램 종류와 개발 단계를 정하는법

1. 내가 가장 먼저 만들 수 있는 저가 상품은 무엇인가?
2. 회원 전용 프로그램이라면 회원 운영은 어떻게 할 것인가?
3. 저-중-고가로 상품 가격을 다양화하기 위한 단계별 안은?
4. 세미나 운영을 할 때 나만의 차별화 전략은 무엇인가?



## The Millionaire Messenger

백만장자 메신저들은 구체적으로 어떻게 돈을 벌고 어떤 실전 노하우를 갖고 있는가?

그들이 가진 노하우와 행동수칙은 무엇이며, 그들이 부단히 연습하는 기술은 무엇일까?

(224쪽)

#실무 기술은 절대 아웃소싱하지 마라!

실전노하우3 필수 실무 파악하기

→ 자기 운명을 스스로 통제하고 싶다면 일에 필요한 실제 기술을 익히고 향상 시켜야 한다:

→ 동영상 촬영, 편집, HTML 코딩, 광고문안 작성, 상품 개발, 설득 기술, 그래픽 디자인 등 장기적으로 성공하는 데 꼭 필요한 기술은 아웃소싱하지 말고 직접 익혀라.

#블로그를 만들고, 소셜미디어 활동하며 이런 사이트에 글을 써서 올리고, 비디오를 찍고 편집하여 올리는 것은 기본기다!

**[가이드 질문] 일의 통제권을 잡기 위해 알아야 할 것들**

1. 당신이 만들려는 상품과 그에 필요한 실무기술은 뭔가?
2. 그 목표를 이루기 위해 현재 갖고 있는 실무기술은 뭔가?
3. 그 목표를 이루기 위해 새로 익혀야 하는 기술은 뭔가?
4. 새로 익혀야 하는 기술을 위해 어떤 노력을 해야 할까?





## The Millionaire Messenger

백만장자 메신저들은 구체적으로 어떻게 돈을 벌고 어떤 실전 노하우를 갖고 있는가?

그들이 가진 노하우와 행동수칙은 무엇이며, 그들이 부단히 연습하는 기술은 무엇일까?

(224쪽)

#차별화된 최상위 메신저로 포지셔닝하라!

### 실전노하우4 포지셔닝

→ 고객과 다른 메신저들이 당신의 콘텐츠를 높이 평가하도록 만들기 위해 무엇이 필요한지를 파악해야 성공할 수 있다.

### #나만의 차별화된 포지션을 찾는 5가지 노하우

1. 내 이야기와 성공전략은 독특하고 인생을 바꿀 수 있다.
2. 내 콘텐츠는 좋은 관행을 종합했고 최신 내용을 담고 있다.
3. 딴사람보다 내 태도와 설명스타일이 더 뜨이고 매력적이다.
4. 세미나에서 유료 프로 홍보보다 교육 콘텐츠에 집중했다.
5. 교육 자료 및 행사 현장의 품질과 탁월함에 집착했다.

### [가이드 질문] 차별화된 포지셔닝을 잡기 위해 점검할 사항

1. 여기서 포지셔닝에 대해 새롭게 알게된 내용은 뭔가?
2. 메신저 산업에서 나를 포지셔닝하기 위해 밟아야할 단계는?
3. 메신저 산업에서 가깝게 지내야 할 사람들은 누구인가?
4. 사람들이 나를 어떤 모습으로 인식하기를 바라는가?



The  
Millionaire  
Messenger

백만장자 메신저들은 구체적으로 어떻게 돈을 벌고 어떤 실전 노하우를 갖고 있는가?

그들이 가진 노하우와 행동수칙은 무엇이며, 그들이 부단히 연습하는 기술은 무엇일까?  
(224쪽)

#당신의 콘텐츠 상품에 매력과 가치를 입혀라!

실전노하우5 경쟁력 제고

#콘텐츠를 상품화하는 법

- 개념이나 이론보다 과정과 실질적인 방법에 더 초점을 맞춰, 구체적인 결과를 얻게 하는 실제적인 능력과 기술을, 실행 가능한 해결책으로 구성하여, 단계적으로 가르쳐라!
- 더 보기 좋게, 콘텐츠를 더 가치있게 포장하라.
- 신뢰할 수 있고 건강한 사람으로 나 자신을 상품화하라.

**[가이드 질문] 내 콘텐츠를 매력적으로 만들기 위한 점검사항**

1. 상품화에 대해 여기서 배운 점은 뭔가?
2. 콘텐츠를 판매하기 위해 어떤 식으로 상품화하고 싶은가?
3. 어떤 식으로 나와 내 브랜드를 세상에 표현하고 싶은가?
4. 건강과 활력을 유지하기 위해 할 일은 무엇인가?



## The Millionaire Messenger

백만장자 메신저들은 구체적으로 어떻게 돈을 벌고 어떤 실전 노하우를 갖고 있는가?

그들이 가진 노하우와 행동수칙은 무엇이며, 그들이 부단히 연습하는 기술은 무엇일까?  
(224쪽)

#성심껏 가르치고 봉사하듯 홍보하라!

실전노하우6 홍보 전략

#판매를 서두르지 말고 가치를 제공하면서 기다려라

- 가장 좋은 고객 접근법은 전화, 비디오, 웹세미나, 전자책 등 몇 개의 무료 콘텐츠를 며칠 혹은 몇 주에 걸쳐 보내주는 것!

#탁월한 프로모션을 위한 8가지 지침 :

차별화 포인트 강조 > 고객의 잠재문제 상기 > 강력한 유대감 > 공감대 형성(신뢰 쌓기) > 차별화된 해결책 > 상대적 가격결정 > 염려에 답하고 > 희소성/긴급성 강조 구매 유도!

**[가이드 질문] 효과적인 홍보 전략 수입을 위한 점검사항**

1. 내가 만들어서 홍보할 다음 상품, 프로그램은 무엇인가?
2. 사람들이 이 프로그램에서 얻을 수 있는 것은 무엇인가?
3. 이 프로그램을 판매하기 전에 무료로 제공할 부분은 뭔가?
4. 사람들이 이 프로그램을 사고 싶어한다면 그 이유는?



## The Millionaire Messenger

백만장자 메신저들은 구체적으로 어떻게 돈을 벌고 어떤 실전 노하우를 갖고 있는가?

그들이 가진 노하우와 행동수칙은 무엇이며, 그들이 부단히 연습하는 기술은 무엇일까?

(224쪽)

#동종업계 전문가들과 상호 이익 제휴를 하라!

실전노하우7 제휴 마케팅

#사람들은 필요한 순간이 와야만 메신저를 찾는다

- 배울 사람이 준비가 되어야 선생님이 눈에 들어온다!

#거물급 홍보 파트너의 마음을 사로잡아라:

주요 경쟁자들을 모두 파악하라, 구글, 유튜브, 페이스북, 링크드인 등 다양한 사이트를 검색해서 다른 메신저를 찾아보라 이들의 연락처를 표로 작성하고, 뉴스레터를 구독 신청하고, 인터뷰를 시도하고, 먼저 상대를 홍보하고 싶다고 제안하라.

**[가이드 질문] 효율적인 제휴 마케팅을 하기 위한 점검사항**

1. 알고 있는 메신저 중 접촉하고 싶은 홍보파트너는 누군가?
2. 이들에게 내가 제공할 수 있는 가치는 무엇인가?
3. 이들에게 지원받고 싶은 나의 캠페인은 무엇인가?
4. 제휴 마케팅을 위해 지금 당장 해야 할 일은 무엇인가?



The  
Millionaire  
Messenger

백만장자 메신저들은 구체적으로 어떻게 돈을 벌고 어떤 실전 노하우를 갖고 있는가?

그들이 가진 노하우와 행동수칙은 무엇이며, 그들이 부단히 연습하는 기술은 무엇일까?  
(224쪽)

#나만의 메시지와 올바른 목적을 지켜내라!

실전노하우8 지속 가능한 성장

#궁극의 행동수칙 : 올바른 목적을 갖고 서비스를 제공하라!

- 어떤 경우에도 목적을 잊어선 안된다! 그건 바로 사람들이 더 나은 삶을 살도록 돕는 것이다! 정신적, 정서적, 영적, 재정적으로 더 큰 목적을 추구하라, 그것이 큰 차이를 만든다!

→ 엄청난 부를 쌓을 기회가 있는 것은 분명하지만 동시에 더 큰 소명과 의무가 있음을 항상 스스로에게 상기시켜야 한다.

[가이드 질문] 초심을 잃지 않는 메신저로 살기위한 점검사항

1. 일의 목적을 더 강하게 의식하며 일한다면 뭐가 달라질까?
2. 고객들을 섬기지 않는 사람들은 어떻게 되었는가?
3. 목적을 의식하며 훌륭하게 일하는 사람들에게 뭐를 배웠나?
4. 이 사업에서 흔들리지 않고 서비스에 초점을 맞추려면?

# 6장 기회와 위기 공존시대, 메신저는 어떻게 변해야 하나



## #메신저 내부의 세 가지 혁신 :

1. 더 많이 공유하기
2. 콘텐츠 차별화 하기
3. 이미지 업그레이드하기

## #경쟁이 치열할수록 더 많이 공유하라!

### 혁신 비결1 공유의 가치

- 집에서 혼자 일할수록 유대와 공유에 집중해야 한다.
- 다른 메신저들을 두려워할 필요가 없다.
- 서로의 멘토-멘티가 되어야 한다.

## #흉내내지 말고 완전히 나의 것으로 만들어라!

### 혁신 비결2 창조적 차별화

- 모방꾼은 결국 소리소문 없이 사라진다.
- 남의 것을 훼손하지 말고 내것과 결합해서 새롭게 창조하라.

# 6장 기회와 위기 공존시대, 메신저는 어떻게 변해야 하나



#사소한 서비스도 세련되게 만들어라!

## 혁신 비결3 상품화 전략

#지금 당장 바뀌야 할 서비스 3가지

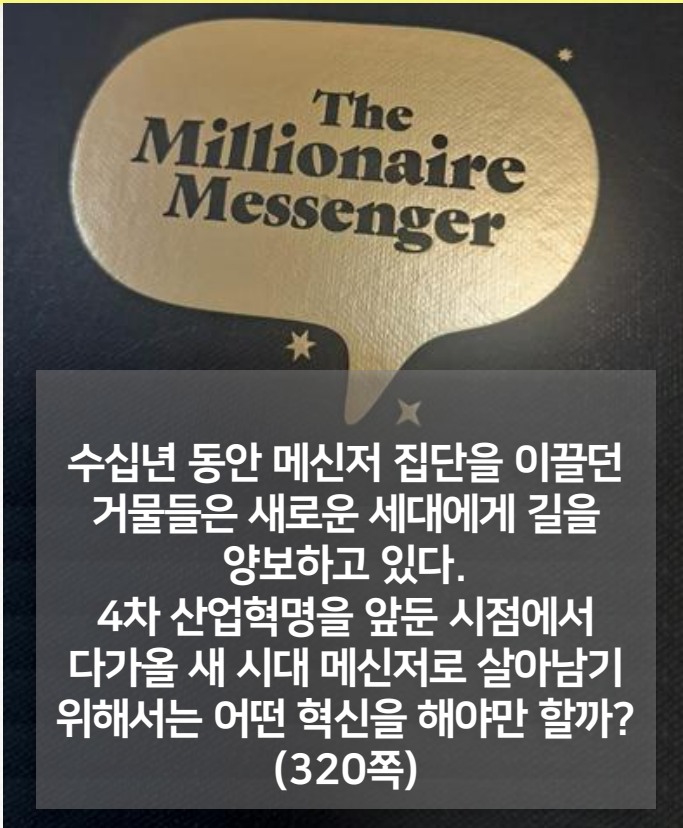
1. 웹사이트를 더 현대적이고 상호작용하도록 개편하라.
  - 동영상 기반 댓글 기능을 확대해야 한다.
  - 회원들이 돈과 시간을 들일만한 가치가 있어 보이게 하라.
2. 배송 상품을 가게에서 팔릴 물건으로 보이게 제작하라.
3. 세미나를 주관하는 방식도 바뀌어야 한다.

#판촉과 가치를 결합해 커뮤니케이션하라!

## 혁신 비결4 상생 캠페인

- 판매만을 위한 커뮤니케이션은 중단하라.
- 고객과 함께 성장하기 위한 아이디어에 집중하라.

# 6장 기회와 위기 공존시대, 메신저는 어떻게 변해야 하나



#어떤 순간에도 고객 대응은 탁월해야 한다!

## 혁신 비결5 고객서비스 마인드

- 고객 서비스 평판이 좋다는 것에 안심하지 마라.
- 고객의 요청에는 즉각적으로 대응하라.

#고객과 메신저는 서로의 팬이 되어야 한다!

## 혁신 비결6 존중의 커뮤니케이션

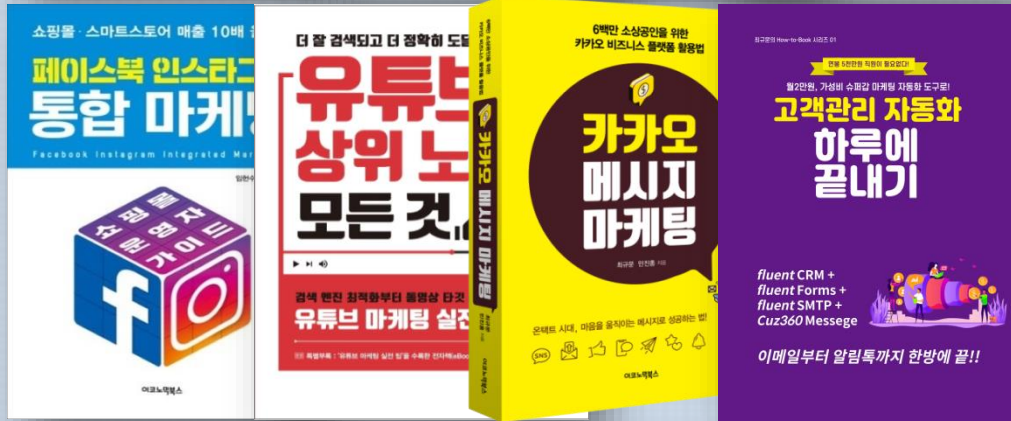
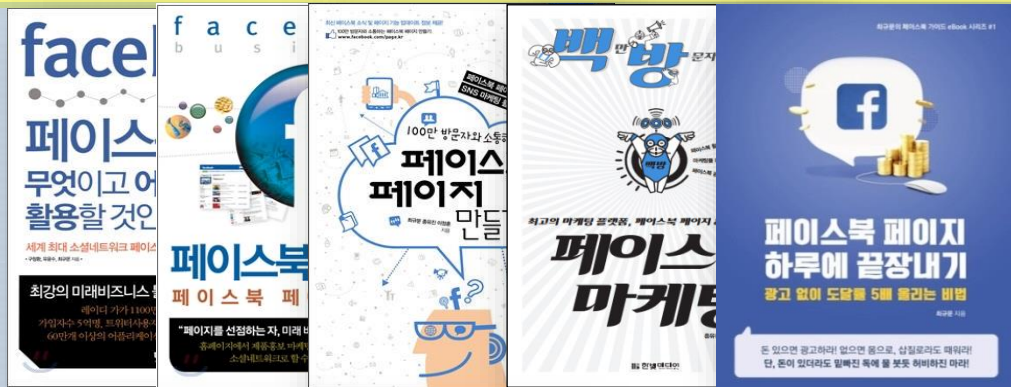
- 고객은 잘난 척하며 가르치는 메신저를 떠난다.
- 고객과 메신저, 서로의 팬이 되어라!

#에필로그: 가슴 뛰는 메신저로 살아갈 당신을 응원하며...

= 이제 당신의 시간이다. 오늘은 당신이 다른 사람들을 위한 희망과 도움의 등대가 되고자 결심하는 날이다. 밝게 빛나라. 메시지를 나누어라! 변화를 일으켜라!



# 친구 맺어요!



**최규문**  
 소셜네트워크코리아 대표  
 010-2216-8775  
[letsgo999@gmail.com](mailto:letsgo999@gmail.com)  
<https://j.mp/choistv>

## 저서

- **고객관리 자동화 하루에 끝내기**(2021, PDF-Book)
- **카카오 메시지 마케팅**(2020)
- **유튜브 상위 노출의 모든 것**(2019)
- **페이스북 인스타그램 통합 마케팅**(2018)
- **페이스북 페이지 하루에 끝장내기**(2017, eBook)
- **백만 방문자와 소통하는 페이스북 마케팅**(2016)
- **100만 방문자와 소통하는 페이스북 페이지 만들기** (2012, 한빛미디어 / 개정판 2013)
- **페이스북 비즈니스: 페이스북 페이지 완전정복**(2011)
- **페이스북 무엇이든 어떻게 활용할 것인가**(2010)