

Миллионные Продающие Тексты

Дэн Кеннеди

«Сокровищница Копирайтера» - copywriterbox.com
- Переводы Самых Важных Зарубежных Материалов По Копирайтингу -

• ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
• Скромный пенс поможет достичь цели.....	4
• Как носовые платки продавались по почте.....	6
• Можно ли продавать дорогие товары по почте?	8
• Говорили, что это невозможно.....	9
• Письмо с долларом.....	10
• Косвенный подход.....	11
• Используя личностный элемент.....	12
• Используя натиск.....	14
• Спорт привлекает – привлекает продажи.....	16
• Обеспечивая запросы на буклеты.....	18
• Продажа акций по почте.....	19
• Выгодная сделка.....	20
• Банкнота в 100 тысяч немецких марок.....	21
• Ликвидация.....	23
• Использование подарка.....	25

ПРЕДИСЛОВИЕ

Продажа почтой может быть простейшим и наименее затратным способом продажи ваших товаров и услуг. Но это также может быть наиболее трудным и наиболее дорогим методом работы. Всё зависит от того, как вы представляете ваше предложение вашим потенциальным клиентам; это зависит от типа письма, которое вы отправляете им.

Написание такого письма – сообщения, описывающего ваше предложение в сжатой форме и в то же время практически полностью, в принуждающей к действию манере – работа, требующая услуг эксперта, досконально изучившего каждую из тысяч продающих фраз и имеющего за плечами многолетний успешный опыт продаж почтой.

Если бы вы искали человека, который написал бы для вас продающее письмо, способное привести вас к желаемым результатам, в Соединённых Штатах, то, вероятнее всего, вы бы обратились к Роберту Кольеру.

Успешно продавая почтой в течение многих лет всевозможные товары – сельскохозяйственную технику и удобрения, книги и плащи, ценные бумаги и облигации, а также различные виды услуг – он положил миллионы долларов в карманы клиентов, для которых он написал ведущие продающие письма. Вследствие этого, на сегодняшний день он считается главным автором успешных продающих писем в Америке.

Мы попросили мистера Кольера выбрать из многих тысяч продающих писем те, которые по праву считаются лучшими. Было очень трудно выбрать всего пятнадцать лучших из десяти тысяч лучших писем, но всё-таки это было сделано, и теперь эти письма приведены здесь.

Эти пятнадцать писем по праву считаются лучшими из всех тех, что написал человек, известный как лучший автор продающих писем в современной Америке. Они были фактически протестированы, они были фактически использованы, и фактически они заработали свыше миллиона долларов на продаже товаров и услуг.

Эти письма будут продавать и для вас. Выберите те, которые применимы к вашему бизнесу. Измените их лишь настолько, чтобы они соответствовали товарам и услугам, которые вы собираетесь продать. Но потратьте своё время также на то, чтобы изучить их все, и это время не будет потеряно зря, потому что все эти письма содержат в себе неотъемлемые элементы, входящие в каждое успешное продающее письмо. Они содержат идеи, которые вы можете успешно использовать в продающих письмах, написанных самостоятельно.

Скромный пенс поможет достичь цели

В это письмо был вложен один пенс.

В сочетании с приведёнными цифрами, это дало поразительный результат.

Эта идея может быть легко использована страховыми компаниями, сберегательными банками и подобными организациями. Она так же была использована с неожиданными результатами ассоциацией, пытающейся увеличить количество своих членов с целью сокращения расходов правительства.

Письмо

УДИВИТЕЛЬНАЯ ВЕЩЬ – сила денег производить больше денег!

Откладывая всего лишь один пенс каждую неделю с начала работы Сберегательной Ассоциации, сегодня вы получили бы 75 долларов. Из этой суммы 50 долларов будут ДОХОДОМ С ПРОЦЕНТОВ.

Откладывая один доллар каждую неделю, сегодня вы получили бы 7500 долларов!

ИМЕННО ТАК И ДЕЛАЮТСЯ ДЕНЬГИ!

Любой согласится, что Писание содержит в себе многие старейшие истины, известные человечеству. Одна из них казалась Мудрецам древности настолько важной, что они повторяли ее не менее шести раз только в первой главе Библии, а также ссылались на нее на протяжении Ветхого и Нового Заветов.

Эта истина гласит, что ВСЁ СУЩЕЕ ПРЕУМНОЖАЕТСЯ! Посадите кукурузное семя и соберёте урожай кукурузы. Посадите чертополох, и чертополох взойдёт в изобилии. Посадите деньги и они вернуться к вам через много дней в стократном объеме!

Какой урожай ВЫ хотите собрать через 10 или 15 лет? Деньги вашим детям на учебу в колледже или средства для открытия ими своего дела? Чувство защищенности для вас? Финансовая независимость?

Вам нужно всего лишь поставить цель и вы достигнете её. Разница между 5 тысячами и 50 тысячами – всего лишь в количестве семян, которые вы посадите. Откладывая пять долларов каждую неделю в Сберегательной Ассоциации, через 13 лет вы получите 5 тысяч, а откладывая 25 долларов – 25 тысяч.

Еще одна важная вещь.

Из 25 тысяч только 16,250 долларов являются теми деньгами, которые заплатили вы. Остальное – 8,750 долларов – это ВАШ ДОХОД!

Знаете ли вы другой способ получить 25 тысяч также легко и безопасно за такую малую плату? Малую плату в виде удобных еженедельных взносов, которые не подвержены инфляции и, как семена, посаженные в хорошую почву, продолжают расти год за годом, всегда готовые дать вам хороший "урожай".

Так сколько же вы хотите получить? Тысячу? Пять? Десять? Сколько вы хотите дать вашему ребенку, когда он пойдет в колледж, женится, или откроет своё дело?

Вот простой и надёжный путь получить эти деньги, когда они понадобятся. Доллар в неделю сейчас и через 13 лет вы получите тысячу. Пять долларов и у вас будет 5 тысяч. С какой суммы вы начнете – с одного доллара, с пяти, с десяти, неважно.

Начало – полдела.

Начнете ли вы СЕГОДНЯ – СЕЙЧАС?

Заполните ли вы небольшую прилагаемую анкету, прикрепите к ней свой чек, банкноты, или марки, покрывающие ваш первый перевод, и отошлете обратно в прилагаемом конверте?

Отложите ли вы первый доллар на пути к вашей тысяче, или первые 25 долларов на пути к 25 тысячам?

С уважением,

Как носовые платки продавались по почте

Торговец одеждой из Буффало обанкротился несколько лет назад. Во время ожидания завершения процедуры банкротства у него не было денег и к нему было мало доверия. Но у него была семья, и её нужно было кормить.

Поэтому он попросил своего друга занять ему несколько долларов и на эти деньги купил несколько вязанных галстуков. Затем он начал рассылать их по почте без предварительных заказов возможным покупателям. К ним прилагалось письмо, в котором галстуки предлагались клиенту по 50 центов за штуку, а также конверт для возврата или денежного перевода.

Через пять месяцев торговец сообщил, что заработал 200 тысяч. Через пять лет стало известно, что он заработал несколько миллионов. После этого появились десятки подобных предложений.

Вот письмо, которое успешно продало несколько сотен тысяч парафированных носовых платков благодаря этому уникальному методу.

Письмо

Это самое необычное предложение, которое вы когда-либо получали.

С давних пор, наличие парафированного носового платка считалось правилом хорошего тона среди хорошо одетых мужчин.

Однако до сих пор, им приходилось заказывать платки в индивидуальном порядке за солидную плату, так как существует множество комбинаций инициалов – 630, если быть точным. Ни один магазин не мог иметь в наличии все.

В результате, парафированные носовые платки хорошего качества стоили от 75 центов до одного доллара за штуку. (Ваша жена с легкостью это подтвердит.)

Однако сейчас мы нашли способ выпускать парафированные носовые платки в количествах, позволяющих держать цену низкой, и посылать их по почте тщательно отобранному списку деловых людей, которые могут по достоинству оценить предоставленную им возможность.

Вы – один из выбранных нами людей. Ваши платки прилагаются – четыре штуки, расшитые **специально для вас ВАШИМИ ИНИЦИАЛАМИ**.

Все платки стандартного размера и высшего качества, а также имеют аккуратно обшитую мережкой кайму. Вы можете сами убедиться, что каждый такой платок с вышитыми шелком вашими инициалами стоит не менее 75 центов.

Если вы захотите оставить платки себе, вышлите нам – нет, не 75 центов за штуку и даже не 50 – **ВСЕГО ЛИШЬ ОДИН ДОЛЛАР ЗА ВСЕ ЧЕТЫРЕ**.

Вы можете легко сделать это, опустив в прилагаемый конверт ваш чек или денежный перевод.

Если же вы не хотите оставлять платки, вложите их обратно в конверт, приклейте прилагаемую этикетку и марку рядом с адресом и отправьте нам.

Это честный бизнес, не так ли?

Это единственный способ, известный нам, позволяющий продавать персонально парафированные носовые платки по таким умеренным ценам.

Когда вы пошлете нам один доллар за платки, пожалуйста, возвращайте этикетку, не прикрепляя марку.

Спасибо!

В деле продажи платков таким необычным способом каждый пенс на счету.

Всегда ваш за необычную цену платков,

P.S. На носу юбилей или день рождения у вашего знакомого, а вы не знаете что подарить? Индивидуально парафированные носовые платки это именно то, что вам нужно. Просто удвойте объем денежного перевода, сообщите нам его инициалы, и мы сразу же вышлем платки – либо вам, либо ему!

Можно ли продавать дорогие товары по почте?

ДА... хотя сначала необходимо разослать письма, провоцирующие запрос, для формирования списка заинтересованных лиц. Затем заинтересовавшимся нужно постоянно посылать новые письма до заключения сделки.

Таким способом было продано по почте несколько яхт на общую сумму в 25 миллионов долларов. Сначала посылались письма, провоцирующие запрос, затем заинтересованным высылались ряд рекламных буклетов и писем, а также производились личные телефонные звонки.

Приведенное ниже письмо наиболее успешно доставляло запросы на аппарат стоимостью около 2,5 миллионов долларов. Оно посылалось лишь компаниям, работающим в сфере коммунальных услуг, и принесло заинтересованные запросы в значительном объеме.

Письмо

Когда миллионы в буквальном смысле ВЫБРАСЫВАЛИ В КАНАВУ!

"Самые дорогие канавы в мире" – так называли каналы 1830 года, стоимостью около 200 тысяч долларов, ставших бесполезными с приходом локомотива. А как же назовут те траншеи, которые толпы рабочих копают днями сквозь дорогостоящее дорожное покрытие лишь ДЛЯ ПРОКЛАДКИ КАБЕЛЕЙ ИЛИ ВОДОСТОЧНЫХ ТРУБ?

Возможно, их также назовут самыми дорогими канавами в мире.

НО ИХ МОЖНО ПРОБУРИТЬ ЗА ДЕСЯТУЮ ЧАСТЬ ЦЕНЫ С ПОМОЩЬЮ НАШЕГО АППАРАТА!

Вы избавитесь от всех проблем со снятием и восстановлением дорожного покрытия, так как наш аппарат бурит ПОД покрытием. Он может бурить каналы диаметром от 2,5 до 10,5 дюймов и длиной до 120 футов. Аппарат работает со скоростью 1 фут в минуту и 1 фут обходится вам лишь в 20 центов!

В 1930 году в городе Виндбер, штат Пенсильвания, компании Ричланд был дан заказ на проведения водопровода во вновь построенном районе. Одним из условий было сохранение целостности дорожного покрытия, тогда как по плану было намечено 30 пересечений.

Подобный аппарат позволил им проделать работу с минимальными затратами. Компания выполнила работу, уложившись менее чем в половину расчетной суммы.

Мы можем помочь и вам сохранить более половины ваших средств.

Позвольте ли вы рассказать вам как?

Ваше имя на вложенной карточке даст вам полную информацию по почте, без обязательств с вашей стороны.

С уважением,

Говорили, что это невозможно

Вы когда-нибудь пробовали продавать удобрение и тому подобные вещи жителям пригородов?

Это непростое дело даже в лучшие времена, а во время кризиса, когда от недвижимости нельзя было отделаться ни за какие деньги, а ипотечные компании отбирали дома направо и налево, это было большой проблемой. И всё же некоторым это удавалось.

Вот письмо, добившееся потрясающего успеха.

Письмо

Как перестать думать о неопрятных лужайках?

Дорогой сосед,

с вашего разрешения я проведу на свой страх и риск анализ почвы на ваших газонах, чтобы выявить необходимые элементы для здорового дёрна.

Это не будет стоить вам ни цента и не наложит никаких обязательств.

Я делаю это лишь для того, чтобы показать вам, как мало нужно изменить структуру почвы для роста здоровой густой травы.

Видите ли, в почве, как и в нашем теле, может накапливаться кислота или щелочь. Стоит в организме повыситься уровню кислотности, как кожа приобретает желтоватый оттенок, начинается сыпь.

Стоит повыситься уровню кислотности в почве вашего газона, как трава становится пожухлой, появляются сорняки. Но всё это легко поддаётся исправлению путём добавления недостающего элемента. Для этого требуется лишь выяснить причину.

Позвольте ли вы нам сделать химический анализ почвы на ваших газонах и послать его вам, БЕСПЛАТНО? Джон Смит из Джеймстауна, штат Вирджиния, написал нам:

"Я никогда бы не поверил, что возможно так быстро восстановить газон, лишь слегка изменив метод обработки почвы. Ваш метод показал, как можно творить чудеса на своем участке".

Просто отправьте нам прилагаемую карточку с вашим именем, и вы получите БЕСПЛАТНЫЙ анализ состояния вашей почвы, а также чёткие указания по добавлению недостающих элементов. Подобный анализ от любого химика будет стоить несколько долларов.

Анализ будет выполняться в порядке поступления заказов, поэтому вышлите свою карту ПРЯМО СЕЙЧАС или позвоните по телефону, если хотите получить свой заказ раньше.

С уважением,

Письмо с долларом

Вот самое успешное письмо, о котором мы когда-либо слышали – знаменитое “Письмо с долларом”. К письму прилагалась новая однодолларовая банкнота – настоящий доллар.

Письмо дало более 90 процентов ответов. Автор письма сообщил, что от 175 тысяч отосланных писем он получил назад 270 тысяч доллар, плюс ему отослали назад более 90 процентов однодолларовых купюр.

Но это лишь начало. С некоторыми из 150 тысяч людей, давших эти 270 тысяч, были заключены подписки на сумму в более чем 14 миллионов.

Письмо

Уважаемый мистер Джонс:

Вот доллар.

Да, это НАСТОЯЩИЙ доллар – хрустящий и новый.

После прочтения письма можете оставить доллар себе, если хотите. Однако я сомневаюсь, что вы это сделаете.

Вот, что я хочу вам сказать. Я инвестировал тысячу долларов в человеческую природу – в человеческую доброту. Я послал по почте тысячу писем с тысячью долларов тысяче людей, выбранных наугад.

Я сделал это потому, что верю, что каждый человек глубоко внутри желает добра другим, и не бывает ДЕЙСТВИТЕЛЬНО бессердечных людей. А единственная причина, по которой люди не помогают другим это то, что нужды других не достаточно сильно их впечатляют.

В этом и состоит миссия каждого доллара из этой тысячи – показать важность нужды. Эта тысяча долларов – мой взнос детской больнице Бланка – и я вкладываю ее в надежде, что каждый доллар принесет обратно хотя бы еще один.

Итак, наш взнос, который я начинаю подобным образом, будет размером две или пять тысяч – так как многие из вас пошлют пять, десять и более долларов обратно с моим.

Помните – мой доллар вместе с вашими в помощь больным детям.

ВСЕ ЛИ вернуться обратно?

Все ли принесут больше?

Действительно ли люди ДОБРЫ или же НЕТ?

Сделал ли я хорошее вложение?

Каков будет ВАШ ответ?

С уважением,

Косвенный подход

Более долгий путь часто является кратчайшим путем к цели, когда дело доходит до продажи идей людям.

Если бы мы приехали к вам и сказали, что мы были бы рады поставить ваше имя в списке "Кто есть кто" при условии, что вы заплатите 10 долларов, вы отказались бы тотчас же. Это было бы слишком очевидно, что единственная причина, по которой мы это затеяли, это 10 долларов.

Но если мы обратимся к вам с тактом и умом, велика вероятность, что мы получим и ваши 10 долларов и ваше согласие. Вот пример хорошо сработавшего непрямого подхода.

Письмо

Уважаемая миссис Смит:

Не будете ли вы так добры сделать мне одолжение?

Я обещаю не просить слишком многого.

Вы можете помочь в решении проблемы, которая имеет большое значение для всех должностных лиц в Женском клубе. Вы знаете, что в течение 34 лет, ведущий Женский клуб США фигурировал в списке Женских клубов.

В этом году проводится симпозиум с участием ведущих должностных лиц клуба, чтобы решить, добавит ли клубу веса в рейтинге включение нового раздела – "Кто есть кто в Женском клубе". Раздел будет представлять собой краткую биографическую справку с перечнем ваших выдающихся достижений в клубе, а также списком занимаемых вами постов.

Ваша деятельность в клубе дает вам право быть представленной в этом эксклюзивном разделе. Будете ли вы так добры дать нам свое мнение о значении этого раздела?

Участие в списке бесплатно, но, поскольку каждый список означает дополнительные расходы, мы просим всех дам, включенных в раздел, подписаться на одну копию рейтинга.

Чтобы компенсировать это, мы вышлем всем копии не по стандартной цене в пять долларов, а со специальной допубликационной скидкой в 15 процентов – делая цену на копии, равную 4.25. И даже из этой суммы мы сделаем скидку за авансовый платёж.

Мы будем очень признательны вам за ваше мнение. Если это мнение окажется положительным, заполните прилагаемую анкету, указав ваше положение в Клубе и все личные подробности.

Вложенный конверт не нуждается в марке. Так почему бы вам не заполнить анкету прямо сейчас, пока она еще у вас в руках, и отослать ее назад во вложенном конверте?

Большое спасибо!

С благодарностью,

Используя личностный элемент

В одном из восточных штатов был создан многомиллионный бизнес с помощью четырех писем.

Эти четыре письма использовались раз за разом в течение многих лет. В конечном итоге, они исчерпали свой потенциал. Но, после нескольких лет перерыва, они опять хороши для периодического использования.

Все эти письма используют самую важную и интересную тему, о которой вы только можете написать любому человеку – о нем самом.

Вот самое успешное из этих писем – *“Не сообщите ли вы нам немного информации о СЕБЕ?”*.

Письмо

Уважаемый Джон Доу:

Не сообщите ли вы нам немного информации о себе – всего лишь ваш рост и вес?

Я хочу послать вам для пробы одно из наших знаменитых непромокаемых пальто (созданных специально для состоятельных деловых людей) бесплатно. Но я не могу это сделать, не зная вашего роста и веса.

Более 36 тысяч деловых людей по всей стране носят наши непромокаемые пальто в дождливые дни. Наше пальто это как раз то, что нужно каждому хорошо одетому деловому человеку весной и осенью. Ведь, в сущности, это два пальто в одном – идеальный дождевик для дождливых дней и нарядное пальто для холодных или ветреных дней.

Более 36 тысяч проницательных деловых людей, заказавших наше пальто в течение последних двух лет, заплатили цену от 17,85 до 23,50 долларов.

ТОЛЬКО В ТЕЧЕНИЕ ОДНОГО МЕСЯЦА МЫ ПРЕДЛАГАЕМ НАШЕ ПАЛЬТО ПО САМОЙ НИЗКОЙ ЦЕНЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА – 14,65!

Из Огайо, мистер Джон Джонс, вице-президент и казначей цементной компании Бланка, пишет нам:

“Мне ни в одном пальто не было так комфортно, как в этом. Я искал подобную вещь в течение многих лет – пальто, которое я мог носить в любых обстоятельствах и гордиться им”.

И это лишь одно из сотен писем и телеграмм, которые мы получили от мужчин, заказавших наше пальто. Все они были приятно удивлены превосходным стилем, удобством и умеренной ценой нашего пальто.

Почему бы вам не указать ваш рост и вес во вложенной карточке и не отослать ее нам?

Тогда мы сможем послать вам одно из наших знаменитых пальто **для недели БЕСПЛАТНОЙ ПРОБЫ**. Вы сможете примерить и осмотреть пальто в свое

свободное время, без надоедливых продавцов, и **носить его БЕСПЛАТНО ЦЕЛУЮ НЕДЕЛЮ.**

Если окажется, что это не то пальто, о котором вы всегда мечтали, просто отошлите его обратно ЗА НАШ СЧЕТ, а также примите нашу благодарность за возможность послать его вам.

Но помните, что только в этом месяце мы предлагаем наше пальто по специальной, самой низкой цене за многие годы в 14,65 долларов!

Так не лучше ли вам опустить карточку в почтовый ящик прямо сейчас – чтобы успеть воспользоваться специальным предложением?

Всегда искренне ваш,

Используя натиск

Вы хотите начать свой собственный бизнес по почте?

Вот письмо, которое принесло одной новой фирме заказов более, чем на миллион долларов в первые полгода ее существования.

Каждый человек хочет делать деньги. Каждый человек хочет видеть, как увеличивается его капитал. Если вы спросите своего читателя, хочет ли он, чтобы его доллар превратился в сотню, вы привлечете его внимание. Когда вы докажете ему, что он может научиться этому еще до того, как заплатит свой первый пенни, можете быть уверены в его заинтересованности. После этого получение заказа становится мелкой деталью.

У этого письма очень сильный натиск – слишком сильный для многих проектов. Но для тех, кто выдержит его, это письмо воплощает в себе все черты успешного продающего письма.

Письмо

Дорогой Сэр:

Хотели бы вы увидеть, как один доллар превращается в 60, а 8 в 500 к Марту?

Позвольте вам рассказать как. Я собираюсь послать вам в течение нескольких дней набор из семи книг. Эти книги, вероятно, не похожи ни на одну другую, виденную вами в жизни, потому, что они О ВАС!

Они покажут вам, что вы использовали лишь малую часть ваших настоящих возможностей. "Спящий гигант в глубине подсознания", как это называют ученые, будучи разбуженным, приведет вас к славе и богатству в одно мгновение!

Джинн из подсознания, такой же могущественный и способный исполнить любое ваше желание, как и удивительный Джинн из лампы Алладина. Они ИСПОЛНЯТ ваши мечты о богатстве, успехе, здоровье и счастье, но не через 10 или 15 лет, а прямо СЕЙЧАС – в 1925 году Н.Э!

Я собираюсь послать эти маленькие книги – без всяких обязательств с вашей стороны – чтобы вы могли прочитать и ПОПРОБОВАТЬ сами в течение недели на мой страх и риск.

Однако я не хочу посылать их без вашего разрешения. Вы можете легко дать его, послав мне обратно прилагаемую специальную карту.

У вас не будет никаких обязательств платить за эти книги. Вы сможете легко вернуть их по любой причине или без нее.

ВОТ САМАЯ ВАЖНАЯ ЧАСТЬ!

Если вы найдете, что эти книги соответствуют всему мной о них сказанному (а вы будете единственным судьей), во сколько вы их оцените? 30 долларов? 50? 100? Столько будут стоить вам обычные курсы, которые лишь обещают показать вам, как добиться всего. Конечно, если

мой курс сделает и половину того, что я обещал, он будет стоить таких денег. И даже больше!

Если вы решите оставить книги себе, вам нужно будет послать мне – НЕ 50 или 100 долларов, и даже не обычную цену в 13,50 – а мою СПЕЦИАЛЬНУЮ ВВОДНУЮ ЦЕНУ именно для вас, действующую только на эту ПРОДВИНУТУЮ ВЕРСИЮ – 6,85! (Если вы предпочитаете более удобные месячные платежи, посылайте по доллару в течение восьми месяцев).

И это еще не всё!

Если в течение шести месяцев ваш доллар не превратится в 60 – если вы не сможете приписать сумме в 6,85 по крайней мере 500 долларов ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА – вышлите назад книги и я с радостью верну вам ваши деньги до **последнего** цента.

В этом нет никаких уловок. Если через шесть месяцев эти книги не приведут вас к горшку с золотом у начала радуги, то они не для вас. Отошлите их назад и получите свои деньги!

С уважением,

Спорт привлекает – привлекает продажи

Спортивные товары особенно успешно продаются по почте, так как вы можете составить список людей, увлекающихся определенным видом спорта. Рыболовные снасти, клюшки и мячи для гольфа, теннисные ракетки и прочие товары успешно продавались по почте. Есть даже фирма в Балтиморе, продающая хорошие шорные изделия по почте, и построившая удивительно прибыльный бизнес.

Вот письмо, продававшее Полевые бинокли, и продававшее их в больших количествах. Его основная идея применима к дюжине других товаров, привлекательных для любого спортсмена.

Письмо

Большие расстояния теперь ваши С ВОЛШЕБНЫМИ ГЛАЗАМИ, ВИДЯЩИМИ ЗА МИЛИ!

Дорогой друг:

Есть замечательный способ добавить удовольствия вашим путешествиям, а также обеспечить вам лучшие места на спортивном событии путем **УЛУЧШЕНИЯ ВАШЕГО ЗРЕНИЯ ЗА СЧЕТ СИЛЫ ЭТИХ ВОСЬМИ ВОЛШЕБНЫХ ЛИНЗ!**

Способность видеть на четыре мили – вот что они дадут вам. Способность преодолевать расстояние, как сказочные сапоги-скороходы. Для охотника они являются необходимостью.

Путешественнику и туристу они добавят изюминки, которая удвоит радость от просмотра достопримечательностей. Для любителей спорта они сделают ближайшее окно или холм таким желанным местом, как и самые дорогие места вблизи арены.

И вы можете иметь их МЕНЕЕ ЧЕМ ЗА ЦЕНУ ОДНОГО БИЛЕТА!

Видите ли, самые лучшие бинокли в мире изготавливают в центральной Европе. А вы знаете, какие там условия – многие мастера месяц работают за деньги, которые здесь они получали бы за день. Результат?

Сделка, подобной которой у вас не будет. Сделка, которую мы и не мечтали вам предложить за Полевой бинокль.

Сейчас цены там высоки, и продолжают быстро повышаться, но еще несколько недель назад вы могли бы получить отличные ахроматические дневные и ночные линзы по такой смешной цене, больше похожей на подарок.

У нас есть несколько более мощных Офицерских полевых биноклей, доставленных нам по старым ценам месяц назад. Мы только что их распаковали и, скажу вам, они – чудо. В них используются специальные большие ахроматические линзы, а также встроен компас и шкала расстояния. Это самый мощный бинокль в своем классе за такую цену, который мы когда-либо видели.

Передо мной стоит на столе, как раз, один такой, и через него я могу рассматривать высоковольтные линии в нескольких милях отсюда, а также видеть каждый шаг рабочих. Если бы они были футболистами, я видел бы их лучше, чем с самого лучшего места.

Этот бинокль сделан для использования армейскими офицерами, и он должен быть хорош. Это единственный полевой бинокль с восемью линзами, компасом и кожаным чехлом, продающийся по цене менее, чем в 30 долларов.

Но пока они есть у нас в наличии, я продам вам один за 7,95!

И не только. Если вы отошлете прилагаемую карту прямо сейчас, я вышлю вам бинокль для НЕДЕЛИ БЕСПЛАТНОГО ПРОБНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ!

НЕ ПОСЫЛАЙТЕ НИКАКИХ ДЕНЕГ! Всего лишь ваше имя и адрес на прилагаемой карте даст вам возможность ПОПРОБОВАТЬ этот сверхмощный офицерский полевой бинокль.

Сравните его с самым лучшим биноклем за 30 и 40 долларов, и если он не окажется лучше во всех отношениях, отошлите его назад. Если вы хотите вернуть его по какой-то причине, отошлите его назад. В противном случае, за 7,95 этот бинокль станет неисчерпаемым источником пользы и удовольствия.

ПОПРОБУЕТЕ ли вы пару волшебных глаз?

Напишите ли свое имя и адрес на прилагаемой карте и отошлете нам прямо СЕЙЧАС? У вас не будет другой такой же возможности.

С уважением,

Обеспечивая запросы на буклеты

Как проще всего найти людей, заинтересованных в новых курсах, книгах и подобных вещах?

Предложить наиболее вероятным клиентам список перспектив, послать определенный буклет людям, заинтересованным в получении определенных знаний. Например, энциклопедия Британика предлагает буклет с иллюстрациями и выдержками из статей своей новой Энциклопедии. Кольер предлагает буклет, в котором словами доктора Элиота из Гарварда рассказывается, что же он считает сущностью либерального обучения, таким образом находя заинтересованных в Пяти футовой книжной полке доктора Элиота.

Вот одно такое письмо, созданное чтобы выделять желающих научиться искусству публичной речи.

Письмо

Впервые, СЕКРЕТ УСПЕШНОЙ РЕЧИ – БЕСПЛАТНО!

Уважаемый Сэр:

По вашей просьбе я буду рад выслать вам один из самых обсуждаемых буклетов из всех когда-либо написанных. Это обойдется вам лишь в один цент – ровно столько стоит марка, которая доставит вложенную карту обратно ко мне.

Название этого буклета – “Секреты эффективной речи”. Основная его часть была написана, возможно, самым успешным оратором современности, человеком, заработавшим около 4 миллионов на своих лекциях – Расселом Конвелом.

Буклет должен быть прочитан любым руководителем, хоть раз сталкивавшимся с враждебной аудиторией, состояла ли аудитория из одного или из тысячи человек. Он не содержит правил и принципов, но в нем указано несколько основных элементов, важность которых Конвел определил за тысячи своих публичных выступлений. Он радикален. Он стимулирует. И ОН БЕСПЛАТЕН!

Ваше имя и адрес на вложенной карте доставит вам копию “Секретов эффективной речи” с нашими наилучшими пожеланиями. Вам понравится этот маленький буклет. Он мал по объему, но в нем содержится **очень многое**.

Каждый раз, читая этот буклет, вы будете понимать, почему у Рассела Конвела были много тысяч пламенных поклонников, жадно ловивших каждое его слово на выступлениях.

Мы используем письма, чтобы привлечь внимание немногих бдительных руководителей к новому методу обучения публичной речи – к такому простому, но в тоже время такому эффективному, что он просто покорила страну.

Пошлете ли вы вложенную карту СЕЙЧАС – СЕГОДНЯ?

С уважением,

Продажа акций по почте

Что насчет продажи ценных бумаг по почте?

Такие продажи приносят миллионы долларов.

При правильном использовании это самый дешевый способ продаж.

Проще всего, конечно, разослать дешевые письма по списку, выделив заинтересованных в определенном виде инвестиций. Ответившим на первое письмо можно посылать серию писем и буклетов, а также делать личные телефонные звонки.

Вот письмо, встретившее оглушительный успех в сфере подобных предложений.

Письмо

Индустрия, в которой было заработано МНОЖЕСТВО БОЛЬШИХ СОСТОЯНИЙ!

Уважаемый Сэр:

Люди изготавливали железо и сталь тысячи лет. И вот появился новый процесс и человек по имени Карнеги, который его капитализировал, и тысячи стали миллионерами буквально за ночь.

Люди варили пиво тысячи лет. И вот вступил в силу сухой закон и практически закрыл индустрию. Пивовары разорились, а рабочие остались без работы.

ОДНАКО СЕЙЧАС, ОДНИМ ВЗМАХОМ РУЧКИ ПРЕЗИДЕНТ РУЗВЕЛЬТ ИЗМЕНИЛ ВСЁ ЭТО. В ОДНОЧАСЬЕ ПОДНЯЛСЯ ТАКОЙ СПРОС НА ПИВО, КОТОРОГО СТРАНА ЕЩЕ НЕ ЗНАЛА!

Акции немногих активных, хорошо укомплектованных пивоварен мгновенно влетели до небес. За две недели они поднялись в цене на 48 процентов, тогда как остальные акции лишь на 6 процентов. И это только начало. Люди с большим запасом акций пивоварен могут ожидать их подъема до феноменальных высот, как во времена Карнеги. Пивоварни сегодня принесут еще больше.

И все же есть одна пивоварня, которая пока еще не привлекла внимания биржевых инвесторов. Это пивоварня с хорошей маркой и прекрасным солодом находится во владении одной семьи уже 77 лет.

На наш взгляд, это дает много большие перспективы прибыли от малых инвестиций, чем всё, во что вы можете вложить свои деньги сегодня.

Вы хотите узнать больше?

С уважением,

Выгодная сделка

Все предлагают товары по сниженным ценам – или утверждают, что, принимая в расчет качество товара, он будет выгодной покупкой за свои деньги.

Но никто этому не верит. Поэтому вам придется доказать, что ваша цена самая низкая или что вы предлагаете выгодную сделку. Вы должны привести причины, почему это так.

Это письмо необычайно успешно убеждало читателей в том, что они совершают очень выгодную сделку, и доставило назад их заказы в достаточном количестве.

Письмо

Уважаемый мистер Бизнесмен:

"Назовите вашу цену!" – сказал фабрикант.

И мы назвали.

Вы знаете, что большинство фабрик работают восемь или десять месяцев в году, и простаивают остальные. Вот эти два или три месяца простоя и съедают большую часть прибыли.

Мы предложили изготавливать халаты на фабрике в месяцы простоя.

"Назовите вашу цену" – был ответ.

Мы назвали цену.

Она была принята без придирок и вопросов, и в результате за 9,85 мы можем предложить вам халат, равный которому за такую же цену нельзя найти ни в одном магазине.

Прилагаемый проспект расскажет вам о красоте этого роскошного халата.

Естественно, подобные предложения не длятся долго. За три месяца мы произвели много халатов, но их может и не хватить всем нашим 300 тысячам покупателей.

Заполнив прилагаемую карточку, вы получите один из этих великолепных халатов на неделю использования – **БЕСПЛАТНО!**

Никаких денег, никаких обязательств, никакого риска. Только карточка.

"Я экономлю не менее 7,50 долларов" – написал нам Джон Смит из Кларксбурга, Западная Вирджиния, когда увидел свой халат.

Карточка сэкономит вам хорошие деньги, если **ОПРАВЬТЕ ЕЁ СЕЙЧАС.**

Всегда Ваш для взаимного сотрудничества,

Банкнота в 100 тысяч немецких марок

Чтобы показать, как легко вы можете адаптировать успешные идеи для своего бизнеса, мы приводим адаптацию Письма с долларом.

К письму прилагалась банкнота в 100 тысяч немецких марок. Ее целью было привлечь внимание читателя и поднять его интерес к сообщению в письме.

Оно сработало так хорошо, что газета Уолл-Стрит Джорнал, на которую было нацелено письмо, назвала его самым успешным из всех ею полученных писем, получающих подписку.

Письмо

Примете ли вы вложенную банкноту в 100 тысяч марок, с нашими наилучшими пожелания?

Уважаемый Сэр:

Если эта банкнота оплатит минуту вашего времени, считайте, что вас наняли.

Да, это настоящий билет Рейхсбанк, выпущенный правительством Германии. До войны, 100 тысяч немецких марок равнялись 23 тысячам долларов.

Но когда эта серия устарела, понадобилось бы 10 миллионов таких марок, чтобы купить новую марку ценой 24 цента в золоте!

Вот что бесконтрольная инфляция сделала с немецкими деньгами. Так же быстро как выходили новые серии, старые падали в цене, до тех пор, пока единственным способом сохранить деньги не стал вклад в недвижимость или обычные акции. Словом, во все то, что росло бы в цене с той же скоростью, с которой обесценивались деньги.

Подобное может случиться и здесь, лишь в меньшем масштабе. Даже с подконтрольной инфляцией, ценность денег может уменьшаться, а ценность товаров и недвижимости – расти.

Вопрос в том, какие акции будут обесцениваться сильнее всего? Какой эффект будет оказывать инфляция на различные отрасли промышленности.

Вот где Бланк Стрит Джорнал будет вам реальной помощью. Его факты не просто своевременны, но также берутся из подлинных источников, и на их точность можно положиться. Но это еще не все. Все факты истолковываются инвестором и деловым человеком, что позволяет вам совершать инвестиции с пониманием и предусмотрительностью.

Бланк Стрит Джорнал это источник информации для многих статистиков, газет и рынков услуг. И вся та информация, за которую вы платите большие деньги, доступна вам на страницах Бланк Стрит Джорнал каждый день, так же как и им.

Заполнив вложенную карту, вы подпишетесь на следующие 60 выпусков газеты всего за три доллара. Так же, вы получите возможность ПРЕДПРОСМОТРА первых пяти копий. Если эти выпуски не разъяснят вам текущие финансовые тренды, если они не покажут вам каждую ступень

деловой и финансовой активности, просто скажите нам, и мы вернем деньги.

ПОПРОБУЕТЕ ЛИ ВЫ?

Позвольте ли вы посылать вам свежие новости из финансового центра страны СЕЙЧАС – когда эти новости могут значить для вас больше, чем что-либо в вашей жизни?

Оправите ли вы вложенную карту СЕГОДНЯ?

Искренне ваш,

Ликвидация

Конец сезона распродаж это головная боль каждого торговца. Чтобы распродать остатки товара по цене, привлекательного и для покупателя и для продавца, любому продавцу придется поломать голову.

Это письмо мы сначала использовали для продажи книг. Когда распродажа военной истории Саймона закончилась, в наличии осталось несколько тысяч возвращенных или поврежденных наборов. Цену снизили до 25 центов и начали рассылку.

Письмо сработало так хорошо, что 2000 наборов разлетелись в один миг, а цена опправки оказалась очень низкой, позволив оплатить доставку 6000 новых наборов по поступившим заказам.

Адаптированное к продаже чемоданов, письмо сработало так же хорошо. Приведенный ниже вариант использовался для распродажи остатков запаса пальто.

Письмо успешно продавало любой товар.

Письмо

790 оставшихся пальто по большой скидке!

Уважаемый Сэр:

В суете и возбуждении двух месяце распродажи у нас не было времени учитывать, сколько всего размеров и цветов пальто у нас было в наличии.

В результате к концу сезона, из 21 тысячи зимних пальто у нас осталось 790 единиц всех размеров, НО С НЕПОЛНЫМ РЯДОМ РАЗМЕРОВ В КАЖДОМ ОТДЕЛЬНОМ ЦВЕТЕ!

В наличии есть темно-серые, синие, коричневые пальто, продававшиеся по 47 долларов, а также других симпатичных цветов. Но мы не можем быть уверены, что у нас будет пальто вашего размера в выбранном вами цвете.

Вы наверняка знаете, каков сезон пальто. Если мы не распродадим эти пальто до Рождества, некоторые из них точно останутся лежать у нас до следующей осени.

И вместо того, чтобы выставлять их снова раз за разом, мы решили устроить большое снижение цен и предложить вам эти 790 изящных, хорошо сшитых пальто из хорошей, теплой, двойной шерсти всего за 27,65!

Это самая низкая цена, которую мы когда-либо предлагали за эти шерстяные пальто.

Просто попробуйте найти аналог – в покрое, стиле и хорошем материале – за 40 или 50 долларов.

Осталось лишь 790 пальто!

Мы только выставили эти 790 пальто из двойной шерсти на распродажу по этой низкой цене. Когда их раскупят, уйдет и ваш шанс сэкономить на покупке зимнего пальто. Но пока эти 790 пальто есть в наличии, вы сможете получить такое идеально сидящее, хорошо выглядящее зимнее пальто отличного качества, какое вы всегда мечтали по неслыханной цене.

Просто напишите ваше имя и параметры на прилагаемой карточке и отошлите нам, и мы пошлем вам ваше идеально сидящее зимнее пальто.

Вы можете носить пальто целую неделю. Затем, если вы не захотите его оставлять, отправьте его назад ЗА НАШ СЧЕТ. Но, если вы останетесь так довольны, что не захотите с ним расставаться, просто вышлите нам 27,65 – это та низкая цена, по которой мы предлагаем оставшиеся 790 пальто.

НЕ ПОСЫЛАЙТЕ НИКАКИХ ДЕНЕГ – просто вышлите карту. Но сделайте это сейчас же. У вас не будет второй такой возможности сэкономить.

Ваш вплоть до 790,

Использование подарка

Когда вы хотите поймать рыбу, вы используете в качестве наживки то, что рыба любит. Когда вы хотите получить много заказов, стоит использовать тот же принцип.

Клиент хотел продавать новую компактную дорожную сумку. Он пробовал продавать её, указывая лишь список основных черт, и получил от трех до четырех процентов заказов. Так как сумка стоила 7,95, 3 процента дали ему цену отправки всего лишь в один доллар, что было выгодно. Но клиенту нужен был объем.

Поэтому он решил использовать наживку. Каждому возможному покупателю сумки предлагалась авторучка с его именем, нанесенным золотой краской. Вместо 3, 4 процентов, такая привлекательная наживка подняла процент заказов до 10, 12 процентов.

Письмо

Примете ли вы эту последнюю модель авторучки с вашим именем, нанесенным золотой краской, взамен сделав для меня одно маленькое одолжение?

Эту маленькую любезность легко и приятно сделать.

В течение многих лет стандартной дорожной сумкой была 18 дюймовая сумка вроде знаменитой "Сумки 20 века". Но вскоре многие мои друзья начали писать мне, что им нужна сумка поменьше – легкая и дешевая, но такая же прочная, симпатичная и удобная, как "Двадцатка".

Сейчас мы как раз пробуем одну такую. Сумку, которой определенно нет равных по удобству в ее ценовой категории.

Каждый раз, когда вы будете собирать эту сумку, вы будете благодарны за экономящее время удобству ее внутренних карманов. В ней есть место для всех нужных в поездке вещей – и она в буквальном смысле "собирает" сама себя.

Бывало ли так, что зубная паста или крем для бритья пачкали ваши чистые рубашки и брюки? Или пробка вылетала из бутылки, и содержимое проливалось на все вокруг?

Тогда вы оцените **водонепроницаемые карманы**, отделанные высококачественной резиной. Жидкость не пройдет.

В этих пяти водонепроницаемых карманах вы можете хранить крем для бритья, тальк, туалетную воду – все ваши туалетные принадлежности. На другой стороне сумки находятся два больших кармана с отделениями для хранения рубашек, галстуков, нижнего белья, и любых бумаг, нужных вам в поездке.

Эти удобные карманы являются **складными**, и не занимают места, если в них ничего нет. Они не только позволяют вам собирать сумку в два раза быстрее, но и сохраняют ваши вещи аккуратными, оставляя дно сумки для перевозки костюмов и других больших предметов одежды. Богатство свободного места.

Я узнаю у некоторых наших покупателей их мнения относительно этих новых дорожных сумок. Я хочу, чтобы вы испытали одну из них в течение

недели – **ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЕЕ В СЛЕДУЮЩЕЙ ПОЕЗДКЕ** – и убедились, насколько она удобна, практична и красива. Сравните ее с теми сумками, за которые вы заплатили бы 12 или 15 долларов. А затем напишите мне, что вы и ваши друзья думаете о ней.

Это небольшая услуга, но она многое для меня значит. Мы планируем пустить нашу сумку в свободную продажу по всей стране, но перед этим, я хочу узнать ваше мнение о ней.

Просто напишите ваше имя на прилагаемой карточке, и вы получите нашу сумку **на неделю БЕСПЛАТНЫХ проб**.

В конце недели, если вам так понравится сумка, что вы не сможете с ней расстаться, можете оставить ее себе всего за 7,95. Если же вы не хотите оставлять ее себе, отправьте ее нам за наш счет, написав свое мнение о ней, и я буду вам очень благодарен.

Естественно, эта цена сохраниться, только если вы пошлете карточку сразу же, пока ваш совет еще будет полезен нам.

Так почему бы вам не подписать карточку и не отправить ее сейчас?

Я благодарю вас за вашу услугу.

С благодарностью,

P.S. Вне зависимости от того, оставите ли вы себе сумку или нет, я хочу чтобы вы оставили себе эту авторучку с вашим именем в качестве подарка от меня, абсолютно бесплатно. Это моя благодарность за вашу услугу по осмотру нашей сумки и составлению мнения о ней.