



50 величайших продающих текстов за всю историю человечества

Здесь представлены продающие тексты из самых разных сфер бизнеса. Каждый из них принес сотни тысяч и миллионы долларов своим владельцам. Авторы этих текстов - самые известные и высокооплачиваемые западные мастера (Роберт Колиер, Гари Хэлберт, Дэвид Огилви, Дэн Кеннеди, Яник Сильвер, Джо Шугерман и др.).

Помните, что можно **моделировать любые продающие тексты**, независимо от того, какие товары и услуги они продают. Даже если эти товары и услуги никак не связаны с вашим бизнесом.

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки
www.учебники.информ2000.рф

1. Direct-mail владельцам компаний от Ogilvy and Mather

Уважаемые Господа,

Если Вы стоите перед выбором нового рекламного агентства, я позволю себе предложить Вашему вниманию наиболее эффективный и простой способ.

Не отдавайте право выбора на откуп ораве подчинённых Вам бюрократов. Они всегда делают всё неправильно. Займитесь выбором сами.

Начните с чтения нескольких популярных журналов. Отметьте те рекламные клише, которые вызывали Вашу ЗАВИСТЬ, и обратите внимание на то, какие именно рекламные агентства их создали.

Теперь перед Вами лежит список агентств. Определите какие из них обслуживают Ваших конкурентов, и потому сотрудничество с ними для Вас неприемлемо.

Теперь Ваш список станет относительно коротким. Повидайтесь с главами каждого из оставшихся в списке агентств и с их креативными директорами. Убедитесь, что между Вами нет серьезных недоразумений по основным вопросам. Только счастливые браки приносят ценные плоды.

Однако не стоит просить познакомить Вас с сотрудниками среднего звена, которые станут заниматься Вашим проектом. Возможно, Вы подружитесь с первой минуты, однако Вы всё-равно не сможете оценить их таланты. Или же наоборот, они покажутся Вам отталкивающими личностями — как и большинство всех талантливых творческих людей.

Один очень перспективный клиент однажды из-за собственного предубеждения отказался подписать контракт с «Ogilvy & Mather» только потому, что наш весьма способный копирайтер, которого я ему представил, имёл длинные «художественные» волосы.

Лучше попросите показать Вам шесть самых лучших печатных реклам и шесть самых лучших телероликов, сделанных этим агентством. Выберите то агентство, чья продукция заинтересовала Вас более всего.

Затем узнайте, сколько агентство берёт за свои услуги. Если комиссионные составляют около 15 процентов от общей суммы контракта, сами предложите платить 16 процентов. Один дополнительный процент лично Вас не разорит, однако таким образом Вы удвоите обычный объём чистой прибыли рекламного агентства - и соответственно добьётесь, чтобы Вас обслуживали наилучшим образом.

В любом случае, никогда не торгуйтесь по поводу комиссионных. Я знаю одну большую корпорацию, которая всегда настаивает на том, чтобы выбранные рекламные агентства обсуждали условия контракта с её департаментом по продажам, словно речь идёт о закупке новой мебели.

Интересно, сколько адвокатов и бухгалтеров руководство привлекает для таких переговоров?

Настаивайте на пятилетнем контракте. Это заведомо понравится любому агентству, а заодно и защитит Вас в будущем, если вдруг кому-либо из Ваших конкурентов захочется задвинуть Вас в сторону, соблазнив их большим рекламным бюджетом.

* * *

Итак, после того как обо всем договорено, готовы ли Вы построить Вашу работу с агентством наилучшим образом? Клиенты всегда получают такую рекламу, какую они заслуживают. Я знаю одних, которые являются сущим проклятием, и других — способных подарить вдохновение.

Как говорится, если у Вас есть собака — не стоит самому лаять на соседей. Любой глупец может написать плохую рекламу, однако требуется достаточно мудрости, чтобы не подпускать его к хорошей.

Как-то я только закончил демонстрировать образцы новой рекламной кампании Чарли Келстадту, председателю совета директоров компании «Сирс Рёбак», как вдруг в кабинет вошёл один из его заместителей и сразу начал читать мой текст — и тут же, не раздумывая, вынул из нагрудного кармана ручку. «Быстро убери ручку обратно!» - буквально прошипел на него Келстадт.

Раз в год регулярно представляйте Вашей рекламной компании стандартный отчёт о результатах её деятельности для Вас. В случае необходимости это станет ранним предупреждением о надвигающейся проблеме, которая, если её игнорировать, рано или поздно приведёт к плачевным последствиям для всех заинтересованных сторон.

Одна из самых крупных мировых корпорация в мире пропускает всю свою рекламу через «одобряющее сито» руководителей пяти разных уровней. Каждый из них обладает правом вето, однако лишь главный исполнительный директор имеет право окончательного голоса. Мой совет — пусть вся конечная продукция Вашего уполномоченного рекламного агентства проходит не более, чем через два таких уровня.

Даже самые лучшие и многоопытные копирайтеры с рождения обладают очень тонкой психикой и чувствительностью. Если Вам приходится отклонить их текст, постарайтесь сделать это как можно более мягко и тактично; если же они хорошо поработали, не постесняйтесь превознести их труд до небес. Это же ваши курочки, которые несут Вам золотые яйца. Так поощряйте любыми способами их «яйценоскость»!

Самым лучшим клиентом в этом смысле, которого я когда-либо встречал, был Тэд Москосо, советник по экономическим вопросам правительства Пуэрто-Рико. В день, когда они подписали с нами контракт, он сказал мне: «Прежде чем мы начнём рекламировать себя, мы должны решить, чем, по-нашему, должно стать Пуэрто-Рико. Мостом между Латинской Америкой и Соединёнными Штатами? Оазисом старинной испанской культуры? Современным индустриальным центром?»

[изображение печатной рекламы Пуэрто-Рико, сделанной Огилви]

Мы беседовали с ним всю ночь. Позднее каждый раз, когда я высказывал какую-нибудь мысль, находившую отклик в его душе (например, организовать в Сан-Хуане музыкальный фестиваль), Москосо обязательно делал пометку в своём карманном ежедневнике; за словом немедленно следовало дело. Губернатор Муньос Марин, который был начальником Тэда, запросто мог бы стать президентом и руководить всеми Соединёнными Штатами.

Когда в конце концов их партия всё-таки потерпела поражение на выборах, новый губернатор-республиканец отдал всю рекламную кампанию в руки агентству, которое

«ковало» его победу. Никогда ещё меня не выставляли за дверь столь резко, и ещё ни разу до этого я не испытывал такого горького разочарования.

Конфликты

Существует неписаное правило, что рекламные агентства не должны обслуживать больше одного клиента из каждой сферы бизнеса и промышленности. Если мы делаем рекламу для «Блогг»(компания, производящей средства по уходу за обувью), то само собой разумеется, что мы не станем рекламировать крем для обуви «Могг». Некоторые клиенты приходят в ярость, когда их рекламное агентство нарушает этот негласный договор, вплоть до полного разрыва отношений.

Всё вроде бы выглядит просто, однако на самом деле это иногда напоминает ходьбу по минному полю. Представьте себе, что в число Ваших клиентов входит компания, производящая чистящие средства, и вдруг один из Ваших старых клиентов также решает заняться, в дополнение к своему бизнесу, производством чистящих средств. Что тогда прикажете делать?

Или, например, в нашем отделении в Вене есть клиент, и вдруг в наше отделение в Куала-Лумпуре приходит ещё один клиент, занимающийся тем же самым. Что тогда прикажете делать?

Некоторые клиенты крайне ревниво реагируют, даже когда мы начинаем рекламировать какой-нибудь товар, который лишь теоретически может составить конкуренцию их продукции и косвенно повлиять на продажи. Предположим, что у нас есть клиент, производящий крем для обуви, и вдруг нам предлагают рекламировать сабо — пробковые сабо с матерчатым верхом, которым крем вообще не нужен.

Как поступить в этом случае?

Такие конфликты постоянно терзают руководителей всех рекламных агентств. Вот что говорит Марвин Боуэр из компании «Мак-Кинзи»:

«Для любой компании не имеет никакого смысла запрещать своим уполномоченным рекламным агентствам обслуживать её конкурентов — якобы из опасений утечки информации.

На самом деле интересам двух соперничающих между собой клиентов ничем не грозит двусторонний обмен информацией между людьми, занимающимися одновременно двумя разными проектами.

Разумеется, в фирмах, которые оказывают Вам разного рода услуги — рекламные, консалтинговые и так далее, - такие ситуации случаются, хотя они, как правило, принимают соответствующие меры, чтобы избежать ненужной болтовни.

Так или иначе, будучи одним из таких руководителей, к которым в течении долгих лет стекалась конфиденциальная информация, я могу заявить, что обычно история, оформление, стиль бизнеса, отношение к сотрудникам и потребителям, внутрикорпоративная этика и технологии даже у двух одинаковых и откровенно соревнующихся между собой компаний оказываются настолько разными, что они сами могли бы запросто обмениваться информацией друг с другом напрямую, без промежуточного звена — и без какого-либо ущерба для них обоих».



Я бы лично на Вашем месте дважды подумал, прежде чем покинуть моё рекламное агентство лишь из-за того, что оно занимается «двоежёнством»; в другом месте Вам могут не предложить столь хороших и качественных услуг.

Требование «моногамии» в данном случае может стать непозволительной роскошью.

P.S. Если Ваши запросы слишком малы для того, чтобы ими заинтересовалось крупное рекламное агентство, постарайтесь отыскать опытного копирайтера ушедшего на пенсию, и заплатите ему за то, чтобы он сделал для Вас рекламный продукт. Ему наверняка понравится идея вновь вспомнить прежние деньки — да и от щедрой оплаты он вряд ли откажется.

2. Текст для привлечения трафика на сайт о психотехнологиях

Трансовые состояния, злые волшебники — и снятие заклятий

Один из секретов, о которых знают все гипнотизеры, и писатели, пишущие на эту тему, это то, что все мы находимся в повседневном трансе. Хорошие писатели предвидят, что их читатели находятся в трансовом состоянии, знакомятся с ними, и плавно подводят к кнопке «Купить сейчас».

Однажды начав следить за этим, вы начнете видеть это повсюду. Для начала, гораздо проще это заметить на примере других людей, чем в себе самом. Самая важная вещь, из всех, что вы можете сделать прямо сейчас – это проснуться. Это довольно просто.

Как вы можете проснуться? Я нахожу полезным подвергать сомнению каждую вещь. Каждую вещь. Здоровое любопытство может сохранить вам жизнь.

В моем случае, я находился в трансе по поводу своего веса. Я смотрел на себя в зеркало, чтобы побриться или помыть голову, и даже не замечал выпуклости, которая делала процесс застегивания моей рубашки все более сложным. Это было так, как будто колдун взял волшебную палочку и наложил на меня заклятие.

Но бывает и опасней чем в этом случае. Вы постоянно подвергаетесь атакам. Есть армия профессионалов, талантливых волшебников, которые постоянно колдуют, и целятся они в вас.

Каждая передача по телевидению, которую вы смотрите, каждое слово из уст политиков, и более 80% информации в газетах, которые вы читаете, тщательно продумываются этими волшебниками. И в глубине души, им не важно, что интересно вам. С помощью этих методов они тянут руки к вам в карман.

Как вы можете защитить себя от армии злых волшебников?

Легко.

Вот два простых правила, которые позволяют сохранять относительную устойчивость к трансовым воздействиям:

1. Не позволяйте дурачить вас. Вы настолько богаты, умны, толсты или худы, насколько это есть на самом деле. Однажды, поняв свое реальное положение, вы сможете изменить его, если оно вас не устраивает. Если вы позволяете дурачить себя, вы никогда не изменитесь.

И после этого вы совсем перестанете доверять себе. В моем случае, идя по этому пути, я приобрел чудовищный вес и привычку заниматься самообманом.

2. Проснитесь! Ставьте под сомнение все, что слышите. Со временем, это войдет в привычку. Сначала вам придется сознательно попрактиковаться в пробуждении.



Сейчас вы ощущаете сонливость. Ваши веки тяжелеют. Я не знаю точно когда, но очень скоро вы войдете в транс, и отправите \$1000 на счет Пэта ‘О Брайана.

Злые волшебники

Кто такие злые волшебники? Это те, кто использует психологию влияния для того чтобы заставить вас делать то, что не является вашим основным интересом.

Например, когда вы видите атлета, рекламирующего автомобиль, вы видите как работают психологические принципы. В вашем воображении, вы возможно уже ассоциируете себя с ним.

Если он говорит вам купить некий автомобиль, он ставит вас в затруднительное положение: чтобы сохранить связь с атлетом, вы должны поверить тому, что он говорит.

Если вы используете свою возможность поставить под сомнение то, что он говорит, вы рискуете потерять связь с этим атлетом (а вы цените эти отношения в этот момент).

В этот момент, эта связь для вас является Всем. Но есть еще целая Вселенная. Ваше восприятие мира – это только та реальность, которую вы выбрали.

Вы не хотите терять связь с атлетом – это ваш атлет. Вы одобряете то, что он делает на экране вашего телевизора. Вы чувствуете себя хорошо, когда он выигрывает.

Вы ощущаете себя подавленно, когда он проигрывает. Кстати, он вас никогда не услышит. Следующим шагом, злые волшебники используют свое волшебство, чтобы получить выгоду от вашего пребывания в транс. А на самом деле, каким образом атлет, который умеет обращаться с кольцами, вдруг стал экспертом по автомобилям?

Если вы почувствуете маленькое превосходство, вы не будете платить атлету. Запомните этот трюк, он работает с любыми героями. Один из моих любимых художников, Питер Макс, сделал рекламу для компании, выпускающей кредитные карты. Многие актеры, писатели, авторы песен, и прочие «герои» зарабатывают на рекламе таких продуктов.

Снятие заклинаний

Вы знаете, у кого покупают люди? У тех, кто им нравится?

Те, кто похожи на них. Еще один психологический прием называется, как это ни странно, принципом «похожести».

Посмотрим на рекламу безалкогольных напитков. Посмотрите на то, как одеваются и как говорят актеры. Обычно, их несколько, они одеты и ведут себя соответственно тому сегменту рынка, на который нацелена реклама.

Злые волшебники пытаются сделать так, чтобы вы представили себя на их картинке. Посмотрим на рекламу автомобилей (только выйдете из транс). И заметим, что семейные автомобили рекламируются семьями, а спортивные автомобили рекламируются одним актером, который молодо выглядят.

Они хотят поймать вас в вашем транс и направить вас в эту картинку, где вы будете испытывать дискомфорт до тех пор, пока вы не купите продукт, для того чтобы картинка стала завершенной.



Какое оружие вы можете использовать для защиты от тренированных, высокооплачиваемых злых волшебников, которые со всех сторон атакуют вас своими заклинаниями?

Что вы можете использовать для того чтобы создать «защитное кольцо» вокруг себя, которое защитит вас от психологических атак, которые используют ваш транс для получения денег?

Знания.

Знания и критическое восприятие. Доктор Милтон Эриксон был уникальным волшебником, который принес большинство техник, которые сегодня используются в рекламе. Бэндлер и Гриндер (ребята, которые создали НЛП, нейролингвистическое программирование) были его студентами. И есть много других, кто вырос на их работах. Включая меня.

Чтобы научиться видеть психологические манипуляции, когда они направлены на вас со стороны создателей рекламы, политиков, экстремистов, вы должны выполнить маленькую домашнюю работу.

Это может стать самой полезной домашней работой, которую вы когда-либо делали. Потому что, однажды научившись видеть манипуляции, вы будете обладать иммунитетом.

Чтобы узнать больше о «снятии заклятий» зайдите на сайт www.influence101.com.

3. Письмо, побуждающее вложить деньги в ценные бумаги Guardian Technologies

GHLstockalert Предвещает Резкий Взлет Акции Крошечной Компании После Репортажа На Канале CBS Evening News!

17 июля, Ocala, FL. – сегодня аналитическая компания GHLstockalert сделала следующее заявление.

В самом ближайшем будущем произойдет резкий взлет акций компании «Guardian Technologies International», которая до настоящего момента открыто игнорировалась большинством инвесторов.

Вниманию грамотных инвесторов, серьезно относящихся к вложению собственных средств и не желающих упускать отличные возможности приумножения собственного капитала – интерес к Guardian Technologies International за последние дни резко возрос благодаря выпускаемой ей продукции, в первую очередь интерес со стороны средств массовой информации.

Продукция, выпускаемая и распространяемая данной фирмой, представляет собой пуленепробиваемые жилеты и другие предметы одежды, на которые эта компания уже получила заказы от многочисленных частных охранных агентств, военизированных подразделений США и зарубежных вооруженных сил. Guardian Technologies International отныне владеет тремя патентами на производство специальных видов легкой бронеодежды.

Среди недавних заказчиков – администрация правительства Соединенных Штатов, полицейские управления Вашингтона, военно-морские соединения Филиппин и многочисленные строевые и нестроевые подразделения служб безопасности некоторых иностранных государств.

Буквально на глазах Guardian Technologies International начинает превращаться из крошечной фирмы в международную корпорацию под управлением Оливера Норта, снискавшего себе не очень хорошую известность за время пребывания адъютантом президента Рейгана в 1980-х годах.

Вне зависимости от того, как мы относимся лично к этому человеку, не подлежит никакому сомнению, что Норт, боевой моряк с 22-летним военным стажем, прекрасно знает, что такое находится под открытым огнем, и ему отлично известно, какой должна быть броневая одежда для того, чтобы служить удобным средством защиты от пуль. Между прочим, Норт в ходе боевых действий заслужил два ордена Пурпурного Сердца.

Один из последних всплесков активности вокруг Guardian Technologies International связан с проведением в жизнь законопроекта под названием «Акт о партнерстве в сфере производства бронежилетов», который был официально подписан в 1998 году и повлек за собой вложения государственных и муниципальных структур в закупку производимых Guardian Technologies International бронежилетов на сумму в \$ 75 млн. Как следует из отчетов за май того же года, рост доходности компании в первом квартале составил 200 %.

Вместе с тем, два недавних события в средствах массовой информации породили резкий взлет интереса широкой общественности к средствам индивидуальной защиты, в том числе – и к бронежилетам. Первым событием стало предупреждение Верховного Суда и Президента о существенном повышении террористической активности на территории страны, а вторым – вечерняя трансляция CBS Evening News с репортажем Дэна Ратера, в котором последний подчеркнул, что агрессия со стороны молодых преступников в отношении рядовых граждан принимает небывалый размах, в том числе – участились случаи совершения преступлений с использованием полуавтоматического огнестрельного оружия.

Все это в последние дни влечет за собой резкий всплеск интереса к товарной линии компании Guardian Technologies International, в том числе – и со стороны гражданского населения. Интерес и потребность в индивидуальных средствах защиты (в том числе – бронежилетах) подкрепляется тем фактом, что продукция указанной фирмы является относительно недорогой и доступна для самого широкого круга покупателей.

Бронежилеты Guardian Technologies International надежно защищают от пистолетов, револьверов, ружей и даже некоторых видов пулеметов. Благодаря запатентованной технологии данные бронежилеты являются тонкими, легкими и удобными в ношении, в том числе – под обычной одеждой без возможности определения наличия бронежилета визуальным путем.

Все эти тенденции и события свидетельствуют о большой вероятности резкого роста акций компании Guardian Technologies International, продукция которой сертифицирована всеми необходимыми государственными органами и пользуется возрастающей популярностью со стороны самого широкого круга заказчиков.

В этой ситуации GHLstockalert рекомендует всем грамотным инвесторам пристально следить за динамикой ценных бумаг Guardian Technologies International и прогнозирует высокую степень доходности по ним.

Существуют ли причины не инвестировать в Guardian Technologies International? Ответ GHLstockalert – положительный. Поскольку Guardian Technologies International представляет собой маленькую, молодую и в определенной степени нестабильную компанию, вложение в ее ценные бумаги, бесспорно, не будет являться хорошим решением относительно денег, которыми Вы предпочитаете не рисковать.

Если же Вы привыкли к высокой степени риска и стремитесь умножить собственный капитал как можно быстрее – вложение в Guardian Technologies International представляет собой одну из тех редчайших возможностей, которые Вы так давно ищите.

Источник: GHLstockalert.

Контактное лицо: Ив Кинкейд, 305 – 534 – 7577

4. Письмо, продающее книгу о сексе

Вышла в свет книга ...

Как Обеспечить Потрясающий Секс Вне Зависимости От Своего Возраста... Даже Если Вы Этого И Не Заслуживаете!

Небольшая издательская компания (Cherrywood Publishing) наконец-то решила опубликовать книгу о том, каким образом каждый человек может улучшить собственную сексуальную жизнь. Эта книга настолько беспардонна и настолько провокационна, что у Вас буквально перехватит дыхание сразу же после того, как Вы ее откроете! Вот лишь некоторые факты, которые станут Вам известны со страниц этой беспрецедентной книги:

- подлинная причина того, почему Prozac и Zoloft настолько популярны в нашей стране (этого не знает практически никто, даже врачи!);
- что больше всего не устраивает женщину в мужчине;
- что больше всего не устраивает мужчину в женщине;
- показатель, стопроцентно свидетельствующий о том, что женщина симулирует свой оргазм;
- недавнее открытие (подтверждено Комиссией по здравоохранению 28 февраля 2000 года) того, как абсолютно любой мужчина может быстро и без вреда для здоровья повысить уровень тестостерона в своем организме (примечание: это не только позволит улучшить Вашу сексуальную жизнь, но и существенно повысит общий тонус и укрепит здоровье!);
- сокровенный секрет, доступный только небольшой горстке самых искушенных людей, зная который, любой мужчина сможет обеспечить себе многократный оргазм;
- специфическое место на коже женщины (а также специфический способ прикосновения к нему), прикоснувшись определенным образом к которому любой мужчина может вызвать у нее жгучее желание заняться с ним сексом (эта техника совершенно элементарна в применении и... практически неизвестна! – более 75 % женщин даже не подозревают о том, что такое возможно!);
- два практически неизвестных секрета (один из них – ментальный, второй – физический), которые позволяют обеспечить моментальную и необузданную эрекцию у мужчины любого возраста (если мужчина желает, чтобы у него никогда не было проблем с эрекцией – он обязан знать оба этих секрета!);
- научно доказанный и простой в исполнении прием, который способен подхлестнуть желание женщины заняться сексом до такой степени, что она не сможет заснуть, пока не осуществит его;
- один секрет орального секса, известный лесбиянкам, но неизвестный мужчинам, по



причине незнания которого в наши дни от мужчин уходит масса женщин, причем уходят они к женщинам, а не к другим мужчинам!

— самая важная вещь, которую должна сделать женщина, чтобы стать максимально привлекательной для лиц противоположного пола;

— самая важная вещь, которую должен сделать мужчина, чтобы стать максимально привлекательным для лиц противоположного пола;

— три способа, позволяющих совершенно безошибочно определить, не занимался ли сексом на стороне Ваш супруг (супруга) или сожитель (сожительница) в течение последних 24 часов;

— каким образом любой мужчина может сделать свою эрекцию максимально устойчивой и продолжительной (это – одно из наиболее волнующих и неподражаемых открытий, сделанных сексологами за несколько последних лет);

— стопроцентный способ контрацепции – потрясающе-эффективный способ, но он настолько нов, что о нем практически никто ничего не знает;

— «секретная кнопка» каждого мужчины, не так давно открытая врачами, которая помогает естественным образом предотвратить преждевременное семяизвержение и одновременно повысить качество и количество мужских оргазмов;

— правило номер один, которое должно быть выполнено в обязательном порядке для того, чтобы обеспечить женщине подлинный и неподражаемый оргазм;

Книга предлагается вместе с условиями безоговорочного возврата денег в том случае, если она Вам не понравится. Заказать себе копию данной книги крайне легко. Все, что Вам нужно сделать для того, чтобы получить ее – написать свое имя и адрес на листе бумаги, а также написать на нем «Книга о неподражаемом сексе», запечатать в конверт вместе с чеком на \$ 27 плюс \$ 4.50 на почтовые расходы (общая сумма - \$ 31.50) и отправить этот конверт по адресу:

Cherrywood Publishing
3101 S.W. 34th Ave. #905-476
Ocala, FL 34474

Вот и все. Как только мы получим Ваш конверт со всем указанным содержимым, книга будет отослана Вам немедленно почтовым отправлением первого класса.

Примечание: книга отправляется в нейтральной непрозрачной и не подписанной упаковке.

5. Текст, продающий книгу Тэда Николоса «Как создать свою корпорацию, без адвоката, менее чем за 50\$»

Налоговые эксперты называют маленькую, частную компанию «Невероятным средством снижения налогов»

Правительство признало важную роль малого бизнеса в стране и многочисленные законы стали содействовать собственникам в развитии организации. С помощью моей книги, любой человек, может легко обойти систему, благодаря доступному уже сейчас средству для снижения налогов.

Любой Может Зарегистрировать Организацию

Маленькие некорпоративные фирмы, хобби, доставляющее удовольствие, фирмы с частичной занятостью, даже существующие работы могут быть учреждены, как полноценные корпорации. Я написал книгу, которая продемонстрирует Вам простой, быстрый и наименее дорогой путь создания корпорации.

Если Вас интригует мысль о ведении вашего собственного дела, даже на частичной основе, но у вас нет определённых идей по этому поводу, то я верю, что моя книга подтолкнёт Вас к действию. Это важно помнить, чтобы вы не занимались крупными операциями или сложной работой для получения результата. Девяносто-восемь процентов бизнесов, создаваемых каждый месяц в США - это малые бизнесы и частенько это именно один человек, который работает над ним у себя дома.

Ваша первоначальная инвестиция может варьироваться от нуля, до нескольких сотен или нескольких тысяч долларов.

Я знаю, что это можно сделать, потому что в 22 года без капитала и опыта, я открыл свою первую компанию — компанию по производству конфет и собрал 96.000\$. От начальной точки она выросла в сеть из 30 магазинов.

Вы тоже можете действовать настолько, насколько фантазия и решительность позволит Вам. Личная Ответственность — это единственная инвестиция в Вашу компанию, когда Вы её создаёте. Ваш Дом, Мебель и Машина не подвергаются риску. Вы можете увеличивать капитал, давая в кредит или продавая ассортимент (или акции) и удерживать контроль над Вашим бизнесом. Кроме того, Вы можете выгодно вкладывать 25% своей прибыли, свободной от налогообложения в свой отпуск, пенсию и планы по участию в прибылях. Ваша собственная фирма имеет возможность вести непрерывную деятельность и благоприпятствовать передаче прав собственности от одного лица другому. Много налоговых вычетов можно разделить на франшизу по здравоохранению и программы страхования жизни.

**Создай Сам Средство для
Снижения Налога за \$14,95**



Медицинские и зубные расходы на Вас и даже на каждого члена Вашей семьи, могут стать налоговым вычетом в Вашей корпорации. Если вы хотите, то сможете организовать некоммерческую корпорацию или организацию.

Открыты Поразительные Факты

Адвокаты требуют внушительного гонорара за регистрацию корпорации и в тоже время не говорят за что и я объясню почему. Вы узнаете, почему 2/3 Нью-Йорских и Американских магазинов формируют компании в Делавэре — штате наиболее дружественном к компаниям. Вы узнаете, почему Вы имеете несколько преимуществ, если у Вас есть большая корпорация. Вы узнаете, как удерживать всё корпоративное управление - президента, вице-президента и секретаря, если вы хотите, конечно.

Сохраните от 300\$ до 1500\$

Вы сэкономите от 300\$ до 1500\$ просто используя удобные, легко отрываемые бланки, которые входят в мою книгу. Здесь есть всё, в чём Вы нуждаетесь: разрешение на создание корпорации, заметки, постановления и полные инструкции.

Моя Персональная Гарантия

Если Вы не получите полного удовлетворения от моей книги, верните её неповреждённой в течении года, начиная со дня получения и вы быстро получите свои деньги назад.

Отзывы Читателей

«Так или иначе, «основать корпорацию» это серьёзное решение. Расходы на адвоката могут составить от 300\$ до 1,500\$. На самом деле, в большинстве случаев, он потратит на Вас менее часа. Подходящая защита от Вашего адвоката, прочитать книгу Тэда Николоса. Вы будете удивлены как это просто и как мало времени занимает. Это более важно, чем кажется, Вы откроете для себя, как Вы сможете создать вашу собственную корпорацию без адвоката и сохранить кучу денег».

Samuel A. Weems, бывший судья и прокурор, автор книги «Как защитить себя от своего юриста»

Бесплатный Бонус

Как бонус, заказавшему мою книгу «Как создать свою корпорацию, без адвоката, менее чем за 50\$», я пришлю вам абсолютно бесплатно план обогащения. Эта ценная бумага с важной информацией, которая продаётся за 9,95\$ покажет Вам, как превратить почти любую работу в Вашу собственную корпорацию. Вы сможете повысить ваш чистый заработок на 25% без увеличения оклада. Работодатель может также сэкономить время и деньги на отчётах платёжной ведомости и удержании налога. Бесплатное предложение действует 14 дней. Заполните купон и отправьте письмом.



Отправить:

«Компания Теда Николоса», адрес

Пожалуйста, пришлите __ экземпляр(а) «Как создать свою корпорацию без адвоката, менее чем за 50 долларов» Теда Николоса @ 14,95\$. Я понимаю, что если я не получу полного удовлетворения от этой книги, то в течении двух недель, смогу быстро вернуть свои деньги и оставить у себя «План Обогащения» для решения своих проблем.

___ я прилагаю чек на 14,95\$

___ Удержите с моего банковского/кредитного счёта

_____ истечение срока _____

Подпись _____

ФИО _____

Адрес _____

Страна _____ Город _____

Почтовый Индекс _____

6. Письмо, продающее карты American Express

Уважаемый г-н Смит:

Откровенно говоря, карты American Express, не для всех. И не каждый, кто обращается за картой, утверждает в членстве.

Однако, поскольку мы думаем, что вы будете пользоваться Членской карточкой, я предложил специальное предложение для вас, с применением самых почетных и престижных финансовых инструментов, имеющих в распоряжении людей, которые путешествуют, отдыхают и развлекаются.

Карты American Express являются прекрасным примером старой поговорки: «Вы получаете то, за что вы платите».

Например, вы получаете поистине впечатляющий набор дополнительных привилегий, разработанных для вашего удобства и безопасности:

- ✓ Всемирная сеть туристических обслуживающих агентств*, которые есть в вашем распоряжении. Наслаждайтесь персональным вниманием в любом ближайшем из 1000 агентств American Express – это ваши «дома вдали от дома» - по всему миру.
- ✓ Получите наличные деньги по вашему личному чеку в любом из тысяч мест. Получите до \$250 в участвующих гостиницах и мотелях и до \$1000 в большинстве туристических обслуживающих агентств American Express по всему миру (с учетом наличных средств и местных правил).
- ✓ Потеря или кража карты? Вы быстро получите замену. Если карта потеряна или украдена, экстренная замена будет осуществляться в любом из туристических обслуживающих агентств в мире, обычно к концу следующего рабочего дня.
- ✓ Получайте необходимые деньги мгновенно. Как только вы зарегистрировали эту удобную услугу, наша сеть автоматизированных Travelers Cheque Dispensers позволяют получить \$500 за 60 секунд и меньше.
- ✓ Носите \$100000 страховки от несчастных случаев в путешествии. Только заплатив за билет картой, и вы и ваш супруг или дети на иждивении в возрасте менее 23 лет автоматически охватываются во время путешествия на общем транспорте по земле, морю или в воздухе. Это гарантированно страховыми компаниями Fireman's Fund в Сан-Рафаэле, Калифорнии, примерном годовом взносе 35 центов по карте.
- ✓ Гарантированное бронирование гостиницы для вас. Как лицо, имеющее карту American Express, по вашему запросу, комната в отеле будет в вашем распоряжении, для въезда на следующий день в почти 8000 участвующих отелях.
- ✓ Наслаждайтесь специальным экспресс обслуживанием в отеле. Быстрота регистрации и оформления заказов по Членской карте в более чем 1000 отелей, включая Hilton, Hyatt, Marriott, Sheraton и многие другие.

Эти дополнительные услуги – только начала рассказа о безопасности, чрезвычайной защите и удобстве карты American Express. Вам понравятся так же: 7

- ✓ Весь мир принимает. Прекрасные рестораны, гостиничные комплексы и множество других учреждений по всему миру, и прямо в вашем городе признают карты и принимают ваше покровительство
- ✓ Покупательная способность. Нет необходимости носить с собой большие суммы денег. Карты заботятся о торговых нуждах, выбираете ли вы гардероб,



покапаете билеты в театр, посылаете цветы или заказываете ужин (даже если вы не можете быть там)

- ✓ Финансовая свобода. В отличие от банковских карт, карта American Express не предусматривает заданный предел затрат. Покупки утверждаются на основе вашей платежеспособности, которую показывают ваши прошлые расходы, выплаты взносов и личные средства. Таким образом, вы вольны принять собственное решение о том, когда и где использовать карту.

В нескольких словах, членская карта American Express является наиболее эффективным рекомендательным письмом в мире путешествия, развлечения и хорошей жизни из до сих пор изобретенных. Тем более удивительно, все эти преимущества можно использовать за скромный членский взнос – только \$35 в год.

Почему вы не применяете членскую карту сегодня? Все, что вам нужно сделать, это заполнить и отправить по почте приложенное заявление. Как только оно будет одобрено, вы получите карту, без задержки.

С уважением

Diane Shalb
Вице президент.

P.S. Применяйте сегодня и пользуйтесь преимуществами Членской карточки. Здесь перечислена только часть из доступного. Полный список включен в руководство по Обслуживанию Членской карточки, которой вы получите вместе с картой.

7. Письмо, продающее подписку на Newsweek

Дорогой читатель,

Если список, из которого я взял ваше имя, имеет хоть какой-то вес, то это, наверняка, не первая (и не последняя) почтовая рассылка, которую вы получаете. По правде говоря, ваше образование и уровень дохода выделяет вас из общей массы и делает привлекательной целью для различных журналов и взаимных фондов.

Вы, несомненно, уже слышали всевозможные рекламные предложения и обещания. И я даже не буду пытаться конкурировать с ними.

Я также не буду давить на ваш разум.

Если вы подпишитесь на Newsweek, вы не станете сразу богатым. Вы не будете шокировать друзей и деловых партнеров своими умными комментариями сразу после получения первой копии Newsweek. (Вы можете использовать в беседе все выгоды от своего понимания событий и расстановки сил в мире, но не более. Остроумие и мудрость - это то, что не даст ни один журнал). И если в течении всего срока подписки, вы станете успешнее в делах или карьере, то вы сможете поблагодарить себя за свои способности и везение - но не Newsweek.

Что же тогда может дать вам Newsweek?

Все зависит от того, что вы за человек. Если вам не интересно то, что происходит за пределами ваших собственных повседневных границ... если вы быстро начинаете скучать, когда тема разговора уходит от обсуждения вашего дома, вашей машины, ваших планов... если вам не интересно то, что происходит в Вашингтоне или на УолСтрит, в Лондоне или Москве... тогда забудьте о Newsweek. Вам он никак не поможет.

С другой стороны, если вы тот человек, который хочет не отставать от государственных и международных событий, достижений в области ядерных и космических технологий, искусства, но не можете потратить столько часов на все это... если вы искренне интересуетесь, что происходит с другими представителями человеческой расы... Если вы осознаете свою значительную принадлежность к решениям, которые принимаются в Вашингтоне и на Уолстрит, в Лондоне и Москве...

тогда Newsweek может стать разумнейшей инвестицией на предстоящие недели и месяцы жизни!

Чуть больше, чем за 1 цент в день, как подписчик Newsweek, вы сможете получить интересующие вас новости государственного и мирового уровня от 200 высококлассных репортеров со всего мира. Каждую неделю вы будете читать наиболее значительные факты из ежедневных отчетов журналистов Newsweek.

Вы получите факты. Никакой предвзятости. Никаких искажений. Newsweek поощряет вас к тому, чтобы вы формировали свое собственное мнение.

В эти, насыщенные событиями, недели, вы узнаете о:



Стратегиях избирателей (Кто выступит против JFK (Джон Ф. Кеннеди)? Медицинская помощь, образование, безработица: как они повлияют на решения избирателей?)
Решениях правительства (Новый закон о гражданских правах работников? Налоги: чего ожидать?)

Планы республиканцев (Активная деятельность на юге США? Новые лица для гонок в Конгрессе?)

Кремлевские маневры (Политика холодной войны изменится? Новые столкновения с Красным Китаем?)

Будущее Европы (Новые лидеры, новые программы? Как Америка может конкурировать с Европейским экономическим сообществом?)

Вы так же будете в курсе последних событий в таких захватывающих областях, как космические и ядерные технологии. Не важно, описывает ли статья полет собаки на Венеру или новое мирное применение технологий расщепления атома - вы сможете найти самые важные факты в разделе Newsweek "Космос и Будущее Атома". Это первая и единственная еженедельная рубрика, посвященная космосу и ядерным технологиям.

Захватывающий мир искусства будет рассмотрен и описан для вас в Newsweek. Интересуетесь ли Вы книгами или балетом, рисованием или играми, фильмами или музыкой (или всем этим вместе), вы найдете все это в Newsweek.

Подпишитесь сейчас и вы узнаете о

международных кинонаградах... новых художественных выставках в Лувре в Париже... открытии оперных сезонов в Metropolitan и LaScala... блестящих премьер на Бродвее и не только... а еще увидите интервью с известными писателями, примадоннами, актерами и оркестровыми дирижерами.

ЕЩЕ вы узнаете о случаях из мира Бизнеса и Работы (Станет больше требований для повышения заработной платы?)... Образование и Религия (Реформы в подготовке учителей? Новые объединения церквей?)... Наука и Медицина (Рак, артрит на пути к излечению?)... Спортивные состязания и ТВ-радио (Новые мировые рекорды? Больше образовательного телевидения?).

Вы читаете Newsweek в своем собственном темпе. Есть удобный список главных событий, который позволяет быстро просмотреть новости недели за 2 минуты. А когда у вас появляется свободное время, вы можете вернуться к истории со всеми подробностями. Таким образом, вы уверенно воспринимаете все происходящие в мире события.

ПОПРОБУЙТЕ Newsweek.

Воспользуйтесь нашим специальным предложением:

37 НЕДЕЛЬ NEWSWEEK ВСЕГО-ЛИШЬ ЗА \$2.97



Это около 8 центов в неделю -- чуть больше цента в день. В газетных киосках, за то же самое количество выпусков, вы бы заплатили \$9.25. И \$4.98, если бы оформляли нашу обычную подписку.

Воспользуйтесь предложением с этой гарантией: если после изучения нескольких вопросов, вы не согласитесь с тем, что Newsweek отвечает вашим новостным интересам, вы быстро получите возмещение.

Прилагается бланк заказа и оплаченный почтовый конверт для ответа. Подпишите и отправьте бланк сегодня. Мы выставим вам счет позже, если вы пожелаете.

С уважением, Артур Дембнер,
директор по связям

8. Письмо, продающее орехи

Дорогой друг,

Было очень трудно вернуть хотя бы 1 доллар в 30-х годах 20 века. В то время я был ещё ребёнком, но я до сих пор отчётливо помню, каких усилий это стоило моему отцу.

Он вёл свой собственный бизнес – продавал хот-доги по 5 центов за кусок с ручной тележки чернорабочим, которые состояли с нами в Американско-Итальянском «этническом соседстве» на Северо-западе Чикаго.

Но в свободное время, которое у него оставалось после 12-часового рабочего дня, он нашёл для себя дополнительный заработок, который и превратился впоследствии в семейный бизнес.

Он очищал от скорлупы пакет за пакетом грецкие орехи и орехи-пеканы на кухонном столе поздно ночью. Он покупал орехи, очищал их от скорлупы и затем продавал их для прибыли.

Он начал зарабатывать на орехах столько денег, сколько не зарабатывал на хот-догах. И вскоре его друг воодушевил его посвятить своё основное время ореховому бизнесу. И вот теперь спустя более полвека, я думаю, Вы можете рассматривать историю моего отца в качестве «типичной» американской истории успеха. Отцовский ореховый бизнес разросся в масштабах, начиная от кухонного стола и заканчивая тремя широкими плантациями – одна из которых расположена в Джорджии и даёт выручку в миллионы долларов от орехов высшего сорта, распространяемых по всем Соединённым Штатам.

Я очень много размышлял над тем, что принесло успех моему отцу, в то время как у остальных ничего не получилось с этим. Я считаю, что дело в его подходе к бизнесу.

«Джо, если ты не перестанешь давать своим покупателям немного больше того, за что они заплатили, они не перестанут к тебе приходить», - вот, что обычно он мне говорил.

И он так делал всегда, и это в конечном итоге и привело к росту нашего бизнеса.

В своё время я извлёк один очень полезный урок. Наша первая рассылка товара по почте стала, по сути, дубликатом того, что делали другие компании – использование очаровательных баночек и дорогостоящей упаковки для продажи орехов.

Однажды ко мне пришёл Инспектор и сказал: *«Вы знаете, мы платим за банки столько же, сколько за сами орехи»*.

Я задумался над этим, затем решил избавиться от красивой упаковки. Мы смогли бы упаковывать орехи в обычные недорогие картонные упаковки, назвать их Большие Пакеты, и тем самым обеспечить наших покупателей большим количеством орехов за всё тот же 1 доллар. Это стало настоящим поворотным моментом в истории нашего бизнеса.

Это стало одним из основных направлений развития нашего бизнеса.



Наше обязательство давать нашим покупателям больше, нежели то, за что они платят – останется неизменным до тех пор, пока я и мои дети будут вести этот бизнес. Вот как мы этого добились в 1983 году:

- Наши закупщики ездят по миру в поисках самых больших, самых лучших и самых отборных орехов, которые мы можем найти.
- Мы заблаговременно договариваемся о лучших орехах – до сбора урожая и до того, как наши конкуренты раскупят их.
- Мы выбираем их, сортируем, очищаем от скорлупы, перерабатываем их вручную, аккуратно их обжариваем, и отбираем только самые лучшие отсортированные вручную орехи класса «Премиум» для нашего почтового бизнеса. (Поскольку запасы отборных орехов ограничены, у нас нет возможности продавать их через розничные магазины. Мы сохраняем самые лучшие орехи, чтобы продавать Вам их напрямую по почте).
- Чтобы доставить Вам орехи, мы используем нашу специальную упаковку «Shell Pack», которая пропускает воздух и сохраняет орехи целыми и свежими – такими, какими они покинули нашу плантацию.
- Мы продаём их таким же людям, как и Вы, по почте – по ценам, значительно более низким, чем Вы ожидаете заплатить за орехи класса «Премиум». Мы предлагаем весьма фантастические орехи по весьма «нефантастической» цене.
- Мы предоставляем вам максимум того, что можем Вам дать, и это всегда превышает ту цену, которую вы платите за орехи, в надежде, что вы будете покупать у нас снова и снова.

И дабы упрочить свою репутацию, мы берём на себя следующие гарантии:

ГАРАНТИЯ СВЕЖЕСТИ. Мы гарантируем, что наши орехи – самые свежие из всех орехов, которые вы можете купить где-либо. Наша эксклюзивная вакуумная упаковка «Shell Pack» сохраняет их такими же свежими, какими они были, находясь в своей скорлупе.

ГАРАНТИЯ ПО БЕЗОПАСНОЙ ДОСТАВКЕ. Мы гарантируем Вам доставку товара в целостности и сохранности. Вам не нужно беспокоиться о раздавленной упаковке или треснувших орехах. И снова уникальная «Shell Pack» защищает Ваши орехи.

ГАРАНТИЯ ПОЛНОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ. Мы гарантируем Ваше удовлетворение от покупки наших орехов. Если по какой-либо причине Вы не будете удовлетворены, просто верните нам неиспользованные орехи взамен на другие или же в обмен на незамедлительную денежную компенсацию их стоимости.

Некоторые из наших орехов настолько большие в размере, что их можно съесть лишь в 2 присеста.

Вы когда-нибудь видели, как сортируют орехи?
Это весьма любопытно.

Наши орехи проходят процесс отбора.

Между начальной и конечной сортировочной линиями установлены фильтры с 12 отверстиями разного размера для сортировки орехов. Когда орехи движутся через этот конвейер, они попадают в соответствующее своему размеру отверстие.

Как уже было сказано выше, те орехи, которые мы продаём по почте – самого крупного размера – они могут попасть только в самые большие отверстия. «Премиум-класс» - это официальный термин, которым принято обозначать самые крупные орехи, и соответственно более крупных орехов просто не существует.

И действительно, наши орехи настолько большие, что вы не можете их съесть в один присест. Особенно это касается наших кешью. Я называю их «Кешью два в одном», поскольку они в 2 раза больше по сравнению с обычными кешью.

Наши ароматные пеканы и наши хрустящие бразильские орехи также славятся своими огромными размерами.

Мы продаём большинство видов орехов Премиум-класса, следуя Вашим вкусовым предпочтениям – солёные, несолёные. Среди них:

- **Бразильские орехи** из Бразилии (само собой разумеется). Вы знали, что только один кешью растёт у комля тропического дерева акажу?

Вы получаете только 1 орех с каждого акажу, поскольку он является семенем для следующего посева (Специально для нас их вручную очищают от скорлупы в Индии).

- **Пеканы** из наших Соединённых Штатов. Что может быть лучше, чем свежая сладкая начинка гигантского пекана? (и можно ли найти более красивые орехи для украшения шоколадных пирожных?)
- **Лесные орехи** из Турции. Малоизвестный орех с характерным вкусом, столь обожаемым многими любителями орехов.
- **Фисташки** из Турции и Калифорнии. Половину любители фисташек очищает от скорлупы самостоятельно (другая половина – это самые аппетитные отборные фисташки).
- **Макадамия**. Родина – Гавайи. Насколько сладкие, что, кажется, ешь конфету.

И есть ещё много других видов орехов. Я надеюсь, вы ознакомитесь с брошюрой (она в приложении), чтобы найти вручную собранную мякоть ореха и фруктовую смесь из любимых Вами орехов.

Независимо от того, какой продукт Вы выберете, Вы можете быть абсолютно уверенными в том, что они свежие, потому что орехи незамедлительно подвергаются заморозке после сбора урожая и направляются на наши фабрики по упаковке для сортировки, очистки, отбора и обжаривания. Некоторые слегка подсолены, другие остаются



несолёными. Но абсолютно все быстро упаковываются и запечатываются для Вас для гарантированно свежей доставки к Вам.

Как только вы решите, какие орехи желаете приобрести. Вы можете либо сообщить об этом по почте, используя наш бланк заказа (он во вложении), или просто позвонить нам по номеру 1-800-323-9754 (звонок бесплатный) и сделать заказ на орехи Премиум-класса на свой вкус.

Чтобы сделать Ваш заказ более простым и удобным, мы предлагаем вам оплатить его любой из банковских карт: MasterCard, Visa, American Express, или Diner's Club или, если Вам удобнее, выслать нам чек или денежный перевод.

Мы отправим Вам ваш заказ незамедлительно (пожалуйста, учитывайте добавочное время для пересылки на Гавайи, в Аляску, Канаду, Армейскую почтовую службу и Военно-полевую почту). Таким образом, вы можете наслаждаться орехами сейчас же.

Конечно же, по особому случаю и по праздникам, вероятно, мне даже стоит говорить о том, какой это будет великолепный подарок. Специальный чудесный подарок – это наша ореховая смесь DeLuxe, которая содержит всё самое лучшее, что мы можем предложить Вам. Это действительно выгодная покупка – всего за 10.95\$.

Если вы преподнесите наши орехи в качестве подарка, просто сообщите нам об этом и мы будем рады вложить в конверт подписанную вручную подарочную карточку с Вашим личным сообщением. И каким бы ни был ваш выбор – покупка орехов для себя или же для подарка кому-либо, я думаю, Вы решите убедиться лично в том, что мы даём нашим покупателям немного больше, чем то, за что они платят. Однако, если Вы до сих пор ещё в этом сомневаетесь, позвольте мне предложить Вам следующее.

Закажите орехи, которые, как вам кажется, Вам понравятся больше всего. Попробуйте их на вкус у себя дома. Если вы будете не полностью удовлетворены, то просто воспользуйтесь нашей гарантией по возврату денежных средств и попросите компенсацию.

Абсолютно никакого риска, за исключением того, что Вы можете стать «поклонником» наших орехов и продолжать заказывать их. Поскольку однажды попробовав наши орехи, я уверен, Вы согласитесь, что мы поставляем Вам самые лучшие орехи, которые Вы можете где-либо найти – по очень приемлемым ценам.

И чтобы сделать наше предложение для вас ещё более заманчивым, я вышлю Вам бесплатный подарок, когда Вы попробуете наши орехи. Отправьте Ваш бланк заказа и я вышлю Вам бесплатную Коробку наших гигантских «Кешью два в одном». Это ещё один из наших способов, чтобы предоставить Вам чуть больше, чем то, за что Вы заплатили. Поэтому, пожалуйста, сделайте ваш заказ сейчас и убедитесь в этом сами. Вы не пожалеете об этом. (Это наша четвёртая гарантия).

Искренне Ваш,
Джозеф С. Грациано, старший Президент.



P.S. Отец всё ещё жив и в прекрасном здравии и до сих пор изо дня в день он продолжает убеждать меня в том, что я делаю свою работу правильно. Он сказал мне, что если Вы когда-либо столкнётесь с проблемами, просто сообщите ему об этом. Он убедит Вас в том, что у Вас всё будет хорошо!

9. Кампания совета округа по борьбе с алкоголизмом

Одинокий человек ...

в этот вечер. Он мирно отдыхает в свежей больничной постели. К его услугам лучшая медицинская и психиатрическая помощь, предоставленная профессионалами из числа добровольцев.

Никакой белой горячки. Никаких кровоизлияний. Нет больше этого холодного пустого ощущения страха и тщетности.

Он преисполнен мыслями, которые говорят о признательности человеку и благодарности Богу.

А вот другой одинокий человек...

в этот вечер. Он тихо сидит за стойкой какого-то зловонного кабака. Свой дом, свою любовь, всё, что некогда принадлежало ему ... он потерял. И скоро это же может случиться и с его жизнью.

Что его ждёт? Белая горячка. Припадки. Наконец, канава и вечный покой.

Они оба – алкоголики. Но до одного нам удалось вовремя добраться. Другому же срочно необходимо протянуть руку помощи, чтобы вытащить его из личного ада.

Прежде мы уже обращались к Вам с просьбой проявить доброту и понимание, которые помогли бы нам добраться до второго человека... пока не поздно.

Однако, пока мы не получили никакого ответа. И мы не можем набрать сумму всего лишь в 6 000 долларов. И у нас уже нет права обращаться с заявкой в Объединённый Фонд на следующий год.

Можем ли мы снова обратиться к Вам за помощью? Можем ли мы попросить у Вас 100, 50, 25, 10 долларов – любую сумму.

Ваш вклад может заставить чашу весов человеческой жизни склониться в сторону достоинства и благодарности.

Вместо ... Н-у-у-у ...

У. Кеннет Портер
Президент

P.S. Конверт поможет доставить Ваш чек как можно скорее.
Я могу надеяться на Вас?

10. Письмо, продающее Сумку-СуперОрганайзер

Дорогой друг,

Я ненавижу беспорядок в сумке. Но беспорядок у меня всегда. Носовой платок, пудреница, кредитные карты, чековая книжка... все это в беспорядке лежит на дне, и не важно, насколько аккуратно я пыталась это сложить.

Но последние несколько недель я использую абсолютно новую сумку. СУПЕРОРГАНАЙЗЕР. Я разработала ее сама, здесь в посольстве. И разница просто поразительна. Больше нет беспорядка, поисков вещей... внезапно я вновь стала организованной женщиной! И мне это нравится.

В чем секрет? Все очень просто. В СУПЕРОРГАНАЙЗЕРЕ найдется место для всего, что Вам нужно. И все это Вы сможете найти в течение 3 секунд. Солнечные очки, платежные карты, ключи или фотографию детей. Все что угодно!

Я бы хотела отправить Вам такую сумку.

Я отправлю Вам эту сумку на 30 дней бесплатно, чтобы Вы могли убедиться, насколько она удобна и полезна.

Но для начала позвольте мне показать, какие преимущества дает Вам СУПЕРОРГАНАЙЗЕР.

Начнем с потайного отдела.

Мы называем первое отделение сумки потайным отделом. И это секрет СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА. Ничего подобного нет ни в одной сумке. Передний клапан открывается и – вуаля – кредитные карты, чековая книжка и ручка – все для Вас.

Отличный обзор всего потайного отделения.

Только представьте аккуратный маленький кармашек со «страничками» из плотных прозрачных отделов. В нем умещается 16 и более кредитных карт, фотографий или документов! Всегда доступны и всегда на виду.

Для меня это очень важно, потому что у меня их много. У меня 3 карты на бензин, пропуск в библиотеку, водительские права штата Аризона, банковская карта, кредитные карты трех магазинов и огромное количество фотографий моих детей. И все это лежит на видном месте в моем органайзере, так что я могу найти их за пару секунд.

Секцию органайзера можно удалить и использовать как маленький кошелек, с отделением для наличных и застежкой-защелкой. Если я иду куда-нибудь вечером или хочу поменять сумку, я просто извлекаю органайзер и помещаю его в ту сумку, которую хочу взять с собой.

Далее, держатель для чековой книжки.

Я люблю пользоваться чековой книжкой в магазинах. И поэтому я разработала держатель для чековой книжки прямо в СУПЕРОРГАНАЙЗЕРЕ. Передний клапан потайного отдела отворачивается и перед Вами маленькая «доска», на которой Вы можете выписать чек.

Эту деталь Вы можете увидеть на фотографии. Вы можете увидеть, как она открывается и что чековая книжка и реестр чеков находятся прямо на ней. Для меня это важно, потому что мой муж очень обеспокоен, когда мои счета не сходятся. А с реестром чеков я никогда не забываю записывать каждый чек. Кстати, я разработала держатель для чеков как для чековых книжек с верхним переплетом, так и для книжек с боковым переплетом. Какой бы Вы не пользовались, она подойдет. И, как Вы видите, держатель для чеков также можно переместить в другую сумку.

Следующая особенность – замечательная ручка в держателе... так что у Вас всегда будет чем подписать чеки. (Понимаете, что я имею ввиду под понятием «организованный человек»?) Вы получите ручку без дополнительной платы.

И наконец, все это отделение плотно закрывается застежкой-молнией... Я хотела использовать другую застежку для СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА, но моя дочь сказала: *«Если я собираюсь носить в нем чеки и кредитные карты, я хочу, чтобы он был надежным. А застежка-молния и есть самая надежная».* Поэтому потайное отделение застегивается на молнию.

А сейчас давайте поговорим об остальных отделениях. Мне нравятся сумки с большим количеством отделов, и поэтому в СУПЕРОРГАНАЙЗЕРЕ их много.

Для начала, в органайзере есть два хороших просторных средних отдела.
И каждый застегивается на молнию.

В первом хранятся мои косметические средства.
Косметика, пудреница, кисточка, бумажные салфетки и носовые платки.
Все это аккуратно сложено.

Фотограф положил шарф в это отделение, вы можете увидеть его справа.
В другом отделе я храню важные бумаги, рецепты, сберегательные марки, письма и так далее. (Моя дочь называет все это *«ценное барахло».*) В этом среднем отделе есть боковой карман. (На фотографии его не видно.) Там я храню ключи.

И это важно! Ненавижу стоять перед дверью после походов по магазинам вечером, пытаюсь найти ключи на дне сумки. А сейчас я точно знаю, где они лежат.

3 отдела с обратной стороны.

С обратной стороны СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА есть 3 дополнительных отдела.
Там есть большой отдел, куда Вы можете положить шарф и перчатки. Второй отдел предназначен для сигарет (если Вы курите). И еще один я сделала для очков.

Обычно ремни – это проблема. Поэтому я разработала особый ремень.

Мы предполагаем, что СУПЕРОРГАНАЙЗЕР станет самой полезной сумкой, которая у Вас когда-либо была. Вы берете ее везде... и иногда загружаете ее максимально.

Итак, нам известно, что у многих сумок ремень бывает ненадежным. И первым портится ремень. Поэтому мы сделали комбинированный ремень. Вот как он выглядит. Это 2 ремня, сшитые вместе. Он супернадежный. И выглядит великолепно!

В дополнение я сделала ремень регулируемым, поэтому Вы можете носить Ваш СУПЕРОРГАНАЙЗЕР как на плече, так и в руках, как Вам больше нравится.



И наконец... Ваши инициалы.

Хорошая новость – инициалы предоставляются бесплатно.
Здесь Вы можете увидеть их в настоящем размере.

Почему у СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА такая невысокая цена?

После того как я закончила разработку СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА, я связалась с людьми, поставляющими кожу высокого качества и предложила сотрудничество. И мне не понравилось их предложение. Стоимость нашего СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА должна была составить от 30 до 35 долларов США. Качество соответствовало бы цене, но я планировала продавать органайзер по цене вполовину меньше этой.

И я обратилась к своему мужу Мюрею. Он разбирается в коже лучше всех, кого я знаю. «Кожа?», - спросил Мюрей. «Я считаю, что мы должны использовать винил. Он красивый, стойкий и его можно долго использовать. Он не вытирается и на нем не остается следов. И стоит он в два раза меньше чем кожа».

Так мы и сделали. Сделать СУПЕРОРГАНАЙЗЕР из винила – это замечательная идея! Он крепкий и красивый снаружи, его просто мыть изнутри, у него шелковая текстура. А цена? Только 12,98 долларов США. (Плюс расходы на доставку.)

Я хочу, чтобы Вы увидели СУПЕРОРГАНАЙЗЕР, подержали его в руках, поносили его и наслаждались им в течении 30 дней. Потом, если Вы захотите, его можно вернуть, и я верну Вам деньги до последнего цента.

Но пожалуйста – окажите мне услугу – сделайте свой заказ прямо сейчас. Наше предложение ограничено, и мне бы не хотелось разочаровать Вас. Лучшее время для заказа прямо сейчас, пока Вы думаете об этом.

С уважением,

Джой Холл

28. Письмо, продающее страхование жизни

Дорогой Пожилой Американец:

Я знаю, что когда-то в прошлом, Вы уже задумывались о приобретении страховки. Но сейчас я хочу задать прямой (и возможно недипломатичный) вопрос:

«Вы довольны тем, что Вы предприняли в этом направлении?»

Прошу прощения, если этот вопрос звучит резко. Однако Вы МОЖЕТЕ сделать первый шаг – и Вы можете сделать его прямо сейчас:

Вы можете заполнить заявку на программу страхования жизни ПОЖИЛОЙ АМЕРИКАНЕЦ 1000\$, и программа вступит в силу, как только заявка будет подтверждена.

Программа обеспечит Вашей семье 1000 долларов США на похоронные и другие расходы, и у Вас нет пути назад.

С Вашим уходом Ваша семья может попасть в затруднительное положение. Вы долгое время делали для членов Вашей семьи все возможное. И они ценили это. И нет причины для того, чтобы они не продолжали ценить Вас после Вашей кончины, помня о том, что Вы позаботились о том, чтобы они могли начать жизнь заново.

Если завтра Вы умрете, может возникнуть множество расходов:

- Чеки доктору за лечение
- Чеки больнице за сопутствующие расходы
- Похоронные услуги
- Гроб и памятник
- Неоплаченные налоги
- Неоплаченные ежемесячные счета
- И список на этом не заканчивается!

И не было бы Вашей семье комфортней, если бы Вы позаботились об этих расходах заранее?

И чтобы помочь Вам в этом, мы, Пожилой Американец, хотим представить Вам нашу программу страхования жизни на 1000 долларов США:

В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ ВЗНОС СОСТАВЛЯЕТ ТОЛЬКО 1 ДОЛЛАР США

Следующее, что Вы должны сделать, это вернуться к Вашей заявке и заполнить ее, а затем как можно скорее отправить ее нам с Вашим вступительным платежом в размере 1 доллара США.

Когда мы подтвердим Вашу заявку, Вы будете застрахованы на 1000 долларов США на основании вступительного взноса. Затем, когда Вы заплатите свой первый страховой взнос, вы получаете страховой полис на всю жизнь и можете создавать свою денежную стоимость в течение многих лет.



Вы можете использовать Вашу денежную стоимость в различных целях. Если Вам нужно занять деньги, Вы можете сделать это с помощью Вашего полиса (под разумную процентную ставку, между прочем).

Или Вы можете использовать денежную стоимость на полис страхования жизни с меньшими взносами.

Есть еще один важный для Вас момент. Вам не нужно посещать врача и проходить медицинское обследование. Вам нужно указать состояние здоровья в своей заявке, и с тех пор как компания оформляет полисы только людям с хорошим состоянием здоровья, она имеет право проверять заявленные сведения в течении двух лет (но компания имеет это право только в течении первых 2-ух лет). Предсуществующее состояние здоровья не покрывается страховкой в течение первых 2-ух лет, но покрываются по прошествии этого срока. Как и во многих компаниях, суицид, совершенный в первые 2 года действия полиса, не является страховым случаем.

А сейчас – дополнительная особенность.

В случае внезапной смерти в транспорте общего пользования (а смерть всегда внезапна), компания выплачивает дополнительные 1000 долларов США – итого 2000 долларов США. При этом необязательно, что летальный исход должен произойти немедленно, он может произойти в течении 60 дней с момента несчастного случая.

Конечно, достаточно сложно говорить о подобных выгодах, поэтому мы предпочитаем говорить об этом языком наиболее актуальным для положений договора страхования.

По страховому полису выплачивается 2000 долларов США вместо 1000 долларов США, если смерть наступила только от телесных повреждений в результате несчастного случая, когда пострадавший (пассажир с билетом) ехал, входил или выходил из любого транспорта, имеющего лицензию транспорта общего пользования.

Конечно, эти дополнительные выгоды не действуют, если смерть была вызвана или связана с психическим или физическим недомоганием, болезнью или слабостью; войной или любым происшествием, имеющим отношение к военным действиям; или пока полис действует на основании регистрации пользователя или продленного срока страховки.

И это только одна из многих особенностей программы страхования Пожилых Американец, которые делают ее такой ценной. Эта программа поможет выполнить Ваши обязательства и оплатить счета, когда Вас не станет.

Вот наша история.

Вам может показаться, что это письмо слишком длинное, но это потому, что нам есть что сказать.

Это письмо может избавить Вашу семью от части слез, страданий и сожалений, вызванных Вашей смертью.

Вам необходимо знать о ценности страховки. Вы же заинтересованы в благополучии своей семьи.



Поэтому, позвольте мне спросить еще раз:

«Вы довольны тем, что Вы предприняли в этом направлении?»

Помните, что после Вашей кончины, второго шанса уже не будет. Что Вы сделаете для своей семьи? Вы должны сделать это сейчас, не завтра, не на следующей неделе, не в следующем году, **А СЕЙЧАС!**

Поэтому, я надеюсь, Вы выберете время заполнить нашу заявку и отправить ее нам сегодня, пока перед Вами лежит эта анкета.

И Вы всегда будете довольны тем, что сделали это.

С уважением,

Джозеф Дж. МакГи
Президент

P.S. Поскольку мы из «Скептического» штата Миссури, позвольте нам «Доказать Вам», что наша страховая программа соответствует всем заявленным нами положениям. Мы гарантируем Вам возврат денег за Ваш вступительный взнос, если Вы не будете полностью удовлетворены.

11. Письмо, продающее Продукцию Хелен Кертис для салонов красоты

Салон красоты Мэри
1234 Main Street
Город, И 60006

Дорогой профессионал в области красоты:

Мы рады предложить Салону красоты Мэри уникальную возможность попробовать уникальный продукт. В ограниченный период времени Вы можете абсолютно бесплатно получить 3 средства для перманента Квантум, чтобы использовать их для своих клиентов в Вашем салоне в Чикаго абсолютно бесплатно.

В прошлом сентябре наши профессионалы представили средство Квантум – одну из самых революционных технологий завивки волос Хелен Кертис. Это замечательное средство для перманента уже признано самым успешным продуктом, разработанными в наших лабораториях. Сейчас мы приглашаем профессионалов в области красоты, таких как Вы, попробовать Квантум.

Уникальность Квантума состоит в том, что одна формула состава для перманента с успехом применяется для 3-ёх типов волос – нормальных, окрашенных и мелированных. И с помощью Квантума Вы можете сделать локоны любого размера и вида всего за 20 минут и без сушки феном.

Самое главное, что Квантум может избавить Салон Красоты Мэри от необходимости хранить десятки средств для перманента для разных типов волос. А это позволит сэкономить деньги и пространство.

Специалисты Чикаго, Иллинойса и всех штатов США получили великолепные результаты с Квантум. Они говорят, что Квантум превзошел их ожидания, и покупают его снова.

Мы делаем Вам это предложение, поэтому Вы тоже имеете возможность попробовать Квантум на 3-ёх типах волос. Затем, мы уверены, Вы вернетесь к нам снова, потому что Ваши клиенты точно вернуться к Вам.

Все что Вам нужно сделать, чтобы получить 3 бесплатных средства для перманента Квантум, зарезервированных для салона красоты Мэри, это вернуть приложенный именной Бесплатный Сертификат на получение средства для перманента в возвратном конверте, оплаченном отправителем.

А еще лучше, позвоните по бесплатной линии сегодня. Вам необходимо будет заплатить минимальный почтовый сбор и плату за обработку груза, которые составляют 2 доллара США, вы можете оплатить их картой VISA или Mastercard.

Пожалуйста, отметьте Вашего дистрибьютора продукции Хелен Кертис, если Вы уже работаете с ним. Если нет, то выберете наиболее подходящего для Вас в списке



авторизованных дилеров, который находится на обратной стороне сертификата. Мы не сможем обработать Ваш заказ, пока Вы не укажете дистрибьютора.

Мы вкладываем брошюру по продукту, чтобы Вы могли узнать полную историю создания Квантум. В этой брошюре есть сертификация продукта, о которой Вам необходимо знать, инструкция по применению Квантум, а также ответы на часто задаваемые вопросы о Квантум. Таким образом, Вы узнаете о Квантум все и сможете начать использовать Ваши 3 БЕСПЛАТНЫХ средства для перманента в день получения.

А для того чтобы Вы могли узнать, чем на данный момент занимаются Профессионалы Хелен Кертис, чтобы Вы получали большие доходы, мы вкладываем информационный буклет «Партнеры в Профессионализме». В нем рассказывается о том, как работает наша «Горячая линия» для поддержки специалистов в области красоты и как Вы можете получить максимум пользы из этой услуги Хелен Кертис.

Мы настаиваем, чтобы Вы прочитали и сохранили этот обучающий материал. И не забудьте сделать заказ до конечного срока, указанного на Вашем Сертификате, и получить 3 бесплатных средства для перманента Квантум (обычной стоимостью 8,95 долларов США), зарезервированных для Вас, до того как мы будем вынуждены отправить Ваши средства для перманента в другой салон.

Присоединяйтесь к тысячам профессионалам, которые делают завивку и прибыль с Квантум. Отправьте Ваш Бесплатный Сертификат на получение средства для перманента сегодня. Или позвоните по горячей бесплатной линии 1+800-323-9429 (для Иллинойса номер горячей линии 1+800-942-1885). Вам нечего терять. 3 бесплатных средства для перманента Ваши по запросу – абсолютно бесплатно!

Ваш партнер в Профессионализме,

Майкл Голдмэн, Президент

Подразделение Профессионалов Хелен Кертис

P.S. Если Вы сделаете заказ сейчас, мы отправим Вам по почте 3 бесплатных средства для перманента. Но это еще не все! Вы получите идентификационную карту «Партнеры в Профессионализме», предназначенную для номера нашей бесплатной «Горячей линии». Плюс, Вы также получите купон еще на 4 бесплатных средства для перманента Квантум!

12. Письмо, продающее справочник «Как сделать это»

Дорогой Мистер Джонсон:

Они будут делать это в зале заседания, секретной лаборатории, почтовом отделении, возле кулера с водой. После следующего запланированного Вами большого совещания они будут говорить о Вас, Мистер Джонсон.

Проведение успешного семинара, собрания или конвенции может обеспечить Вам новый статус в вашей компании. Оно может помочь Вам получить в Вашей организации и сфере деятельности статус исполнителя, который знает, что нужно делать и как делать это правильно.

Успешно проведенное собрание может дать Вам продвижение по карьерной лестнице. А если Вы проведете его профессионально, используя СПРАВОЧНИК ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, Вы будете удивлены, сколько времени, денег, усилий, энергии, трудозатрат и нервов сэкономите Вы, Ваш секретарь и весь Ваш персонал.

Что я имею в виду, когда говорю «профессионально»? Итак, Вы получаете СПРАВОЧНИК ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ дважды в год из Зиф-Дэвис, издателей журнала Мероприятия и Конвенции для профессиональных организаторов мероприятий и справочника Отели и Курорты для проведения официальных мероприятий, который стал «Библией» для профессионалов в области бизнес-путешествий.

СПРАВОЧНИК ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ предоставляет Вам такую же информацию, какая требуется им. Точную информацию. Надежную информацию. Своевременную информацию. Всегда доступную и полезную информацию.

Самая новая информация по 1025 лучшим конференц-центрам

В этом хорошо иллюстрированном 1034-страничном руководстве, Вы найдете полное описание топовых конференц-центров по всему миру. Для экономии Вашего времени они сгруппированы по географическому признаку: США, включая Гавайи, далее Канада, Атлантические и Карибские острова, Мексика, Центральная Америка, Южная Америка, Европа, Африка, Ближний Восток и Дальний Восток.

Чтобы облегчить процесс сравнения мест легче, каждые полстраницы списка конференц-центров имеют структурированный формат. Вы получаете...

...Основную информацию. Название, количество номеров, адрес, номера телефонов, руководящий состав. Номера бесплатных линий. Номера телефонов и адрес отдела продаж. Номера телекса и сокращенные адреса для передачи телеграмм. Принадлежность к какой-либо сети.

...Тип и местоположение. Каждый конференц-центр относится к какой-либо категории: Центр управления конференциями, выставочный центр,



курорт среднего уровня, закрытый клуб, круизное судно. Затем, обозначено точное местоположение с информацией о том, как туда добраться и о стоимости дороги.

...Удобства. Общее описание архитектуры помещения, декоративного стиля, перечисление оборудования и особенностей, например наличие балкона в комнатах.

...Услуги, магазины, рестораны, развлечения, здравницы и увеселительные заведения. В описание особенностей заведения входит следующая информация: окружение, кухня, цены на вход, типы развлечений и часы работы.

...Основные условия для проведения мероприятий. Количество доступных залов заседаний, их местоположение, их особенности и удобства, схема содержит информацию по специфическим помещениям – их размер, местоположение, половое покрытие, возможности использования в различных целях.

...Оборудование для мероприятий и службы поддержки. Детальное описание оборудования и услуг, которые предоставляются отелем бесплатно или за плату, и что Вы можете приобрести у местных продавцов. Например:

Системы громкой связи. Подиумы. Стулья. Информационные доски. Экраны. Столы. Пористые щиты. Доски для афиш. Микрофоны. Переносные сцены. Кафедры с подсветкой. Вытираемые доски. Катушечные и кассетные магнитофоны. Проигрыватели.

Фонографы. Оборудование для многоязычного синхронного перевода. Замкнутые телевизионные системы. Проекторы. Экраны. Печатающие устройства. Копиры. Грузовые автомобили и фургоны. Блокноты, ручки и карандаши. Указатели направления. Именные карты.

Музыканты. Аниматоры. Электрики. Видеооператоры. Фотографы. Плотники. Художественные оформители. Оформители вывесок. Художники. Водопроводчики. Декораторы. Переводчики. Руководители экскурсионной группы. Регистраторы. Полная информация!

...Тарифы. Групповые тарифы, сезонные тарифы, европейские и американские тарифы. Налоги. Время расчета. Кредитные карты. Расчетные операции. Со СПРАВОЧНИКОМ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ Вы получите всю нужную Вам информацию по ценам, чтобы сделать сравнительный анализ цен и сэкономить время на месте.

Легкое решение – лучшее решение

СПРАВОЧНИК ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ – это больше, намного больше, чем список конференц-залов и их характеристики.

Он предоставляет Вам полный отчет – минисправочники с описанием 80 привлекательных и популярных конференц-залов! Он предоставляет Вам список конференц-залов – полное и детальное описание конференц-залов и выставочных центров в крупных городах. Он дает Вам перечень перевозчиков и транспортных компаний, которые



доставят Ваших людей до места проведения мероприятия с максимальным комфортом по минимальной цене.

Со СПРАВОЧНИКОМ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ Вы получаете в одном, большом, удобном издании, снабженном ссылками и указателями, все факты, цифры и объективную информацию, которая нужна Вам для проведения следующего мероприятия с экономией времени, денег, трудозатрат, нервов, одним словом – это путь профессионала!

Ваш секретарь поблагодарит Вас за приобретение СПРАВОЧНИКА ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ. Как и весь Ваш персонал, и остальные участники мероприятия.

А также все присутствующие – как в Вашем отделе, так и во всем Вашем предприятии.

Со СПРАВОЧНИКОМ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ Вы сделаете себе больше чем имя, Мистер Джонсон!

И если Вы присоединитесь к нам сейчас, мы будем рады предоставить Вам скидку в 50% на подписку на первый год.

Правильно! Отправьте приложенную карту в конверте оплаченного ответа сегодня и Вы получите 2 выпуска (за один год) СПРАВОЧНИКА ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ всего за 15 долларов США. Это половина от обычной цены – все равно, что получить дополнительную тысячу страниц полезной информации бесплатно!

И не нужно отправлять деньги сейчас. Мы будем рада выписать счет Вашей компании позже. Но, пожалуйста, сделайте Ваш заказ сегодня. Чем раньше мы узнаем о Вас, тем раньше сможем помочь Вам создать репутацию исполнителя, который знает, что делать и как делать это правильно!

Спасибо Вам.

С уважением,

Имя

Название компании

13. Письмо-лотерея Ридерс Дайджеста

Дорогие Мистер и Миссис Ходгсон:

Представьте волнение от прогулки в банк рядом с домом Ходгсонов и удивление кассира, если вы положите в банк на ваш счет 250,000 \$.

Подумайте о выражении лица вашего соседа в Западном Честере, если вы подвезете Джонни в новой брендовой машине, которую вы полностью купили за наличные деньги.

Или хотели бы вы начать кругосветное путешествие в Международном аэропорту Филадельфии с карманами набитыми наличными деньгами?

Эти мечты могут стать реальностью, потому что лотерейный бланк на депозит дает вам шанс выиграть главный приз в 250 000 \$ (или 125 000 \$ сейчас плюс 1000 \$ в месяц пожизненно – на ваш выбор) в лотерее Ридерс Дайджест 1 000 000 \$.

Почтальон из почтового офиса в Западном Честере может вскоре постучать в вашу дверь и вручить чек на 250 000 \$!

Но вы не сможете выиграть, пока не зарегистрируетесь. Все что вам нужно это заполнить бланк на депозит и отправить его до 28 февраля! (отправив его до 2 марта, вы можете выиграть любой из 40 710 призов, но не главный приз). Это все, что вам нужно сделать. Никаких других обязательств, ничего не надо покупать.

Чем скорее вы ответите, тем больше денег сможете выиграть.

Почему мы высылаем вам возможность участия в лотерее? Чтобы обратить ваше внимание на продукт Ридерс Дайджест и, в особенности на новый альбом замечательного исполнителя «Песни Джима Нейборса», который мы предлагаем.

Как обладатель «Религии старого времени», вы, очевидно, наслаждаетесь Дайджест музыкой. Вы также можете получить удовольствие и от «Песен Джима Нейборса».

От "О, благодать! Спасен Тобой" до "Теннессийского вальса", вы можете услышать 82 незабываемых исполнения ...воодушевляющих гимнов, песен о любви, популярных хитов, классики Бродвея, тем из кинофильмов...огромнейшую коллекцию песен Джима Нейборса.

Почему бы вам не слушать эти песни дома семь дней в неделю на ваш выбор из 7 записей, 38 магнитофонных лент или 3 кассет.

После семи дней, если вам не понравятся «Песни Джима Нейборса», просто верните альбом. Вы ничего не будете должны, и мы даже возместим Вам почтовые расходы.

Если Вы согласны, чтобы «Песни Джима Нейборса» были в вашей музыкальной библиотеке, Вам нужно оплатить всего 39,96 \$, или в течении четырех месяцев по 9,99 \$ плюс 1,55 \$ за почтовые расходы за музыкальные записи, 86 центов за 8 магнитофонных лент или 6 центов за кассеты. Больше никаких затрат, никаких годовых процентных ставок, никаких затрат за транспортировку. Почтовые расходы могут быть добавлены к первому взносу.



В добавок к «Песням Джима Нейборса» для домашнего прослушивания и регистрации участия в лотерее...заполните бланк на депозит, вложенный в конверт. (Пожалуйста, укажите, что вы хотите 8 магнитофонных лент или кассет, сделав отверстие в одном из кружков на конверте).

Если вместе с песнями Джима Нейборса, вы хотите зарегистрироваться для участия в лотерее, заполните бланк для депозита, вложенный в конверт. Чтобы вы ни решили, отправьте письмо до 28 февраля, чтобы вы могли получить главный приз в 250 000 \$, или до 2 марта, чтобы получить один из 40710 других призов. Все призы будут вручены! Чем скорее вы заполните бланк на депозит, тем больше денег вы сможете выиграть!

14. Другое письмо-подписка на Ридерс Дайджест

Дорогой читатель:

Древний персидский поэт сказал: «Если у тебя есть два пенса, потрать один на хлеб.
Другой потрать на гиацинты для души».
Поэзия, но какой смысл!

Чтобы купить «гиацинты» для души, нужно кормить разум и душу хорошим чтением, чтобы быть осведомленным, внимательным, интересующимся тем, что говорят другие, это также важно как прогресс в деловой или социальной жизни.

И это не должно обременять. Один компактный маленький журнал – 12 раз в год, предотвратит умственный застой, даст нечто стоящее, о чем можно подумать и поговорить, избавит от скуки и занудства. Этот журнал – Ридерс Дайджест.

Итак (со всей нашей любезностью) два пенса для вас. Мы предлагаем Вам потратить один на ваше усмотрение, а на второй пенс заключить сделку на прекраснейший «гиацинт», который Вы только можете найти – на 2 выпуска Ридерс Дайджест.

Только положите один пенс в конверт и отправьте сегодня. Мы вышлем Вам следующие 12 номеров Дайджеста стоимостью 4 \$, но мы высылаем вам предложение всего за 2,01 \$. Итак, вы получите 12 номеров по цене шести – делайте свой выбор!

Это предложение не будет действовать на протяжении двух лет. Мы советуем принять его сразу. Воспользуйтесь предлагаемыми преимуществами и получите возможность получить ДВЕНАДЦАТЬ выпусков Ридерс Дайджест по цене в ДВА ДОЛЛАРА.

С уважением,

15. Письмо, продающее несколько Роллс-Ройсов

Дорогой Друг,

Взгляни, пожалуйста, на фотографию, которую я высылаю вместе с письмом.

Ты видишь на ней Роллс-Ройс "Силвер шадоу", который я могу продать тебе настолько дешево, что в этом сложно поверить!

Почему эта машина настолько недорогая? На самом деле, есть три причины, каждая из которых важна в равной мере: Во-первых, я не являюсь дилером автомобилей, в обычном значении этого слова. Нет. То, что я делаю, это не специализируюсь абсолютно ни на чем конкретном, но мы вместе с бывшим владельцем Роллс-Ройса разработали замечательный способ, ввозить эти машины в страну с такими низкими затратами, что у вас перехватит дух!

Во-вторых, если вы испытываете сильно желание, я разработаю план, как вложить деньги в автомобиль на срок от четырех до пяти лет по очень привлекательной процентной ставке.

И, в-третьих, я не чрезвычайно жаден. И это важно. Вы встречаете много людей в автомобильном бизнесе, которые в нем, только ради денег, но я не один из них. По правде говоря, это ни для кого неправдоподобно, что я просто обожаю легковые автомобили Роллс-Ройс.

Роллс-Ройс особенный. Это больше, чем просто машина, это легенда. Когда вы едете за рулем, каждый понимает, что вы особенный. Вами восхищаются женщины и завидуют мужчины. Откровенно говоря, в целом мире нет больше ничего, что дает вам мгновенный статус, как управление вашей собственной «Королевой дорог».

Да, что тут говорить. Вы, как владелец последней модели автомобиля, уже знаете цену владения и управления замечательной машиной. Итак, мой вопрос вам:

Почему бы не пойти от начала до конца?

Вместе с невероятно низкой ценой, которую я могу предложить, плюс я могу организовать 100% финансирование, владение Роллсом может оказаться даже дешевле, чем машиной, которая у вас есть сейчас.

Пожалуйста, позвоните мне, как только вы прочтаете это письмо. Прямо сейчас, у меня есть всего пять выгодных предложений, и они не останутся надолго!

Мой номер 213/396-2125

*Искренне Ваш,
Джорджио Е. Скала*

P.S Роллс-Ройс живет вечно. На машине, на которой сейчас ездите вы, смогут ездить ваши внуки.

P.P.S Есть еще одна «загадочная причина», почему я продаю эти Роллс-Ройсы так дешево, но я предпочту не раскрывать ее, пока мы не поговорим по телефону. Спасибо.

16. Письмо, продающее подписку на Wall Street Journal

Дорогой Читатель,

Одним прекрасным весенним днём, двадцать пять лет назад, двое молодых парней закончили один и тот же колледж. Эти двое молодых парней были очень похожи друг на друга.

Оба были отличниками, оба были представительны и оба - поскольку молодые выпускники колледжа - были заполнены амбициозными мечтами о будущем.

Недавно, эти парни вернулись в колледже для их 25-ой встречи.

Они были все еще очень одинаковы.

Оба были счастливы в браке. У обоих было три ребенка. И оба, как ни странно, пошли работать в одну и ту же Средне-Западную Производственную Компанию, после окончания колледжа и работают там по сей день.

Но было различие.

Один из мужчин был менеджером маленького отдела той компании.

Другой был её президентом.

Что Создало Это Различие

Вы когда-нибудь задавались вопросом, что именно создаёт этот вид различия в жизни людей? Это не всегда «интеллект от природы», талант или преданность работе. Это не то, когда один хочет достичь успеха, а другой нет.

Это различие заключается в том, что этот человек имеет знания и знает как использовать эти знания.

И именно поэтому я пишу Вам и людям как Вы об The Wall Street Journal. Потому что главная цель журнала: дать читателям знания — знания, которые они смогут использовать в бизнесе.

Журнал отличается от какого-либо другого

“The Wall Street Journal“ это уникальное издание.

В масштабах страны это единственный национальный ежедневник о бизнесе. Каждый деловой день, это собрание самой большой поддержки в мире для экспертов деловых новостей. Каждый день в страницах журнала можно обнаружить широкий диапазон информации — интересной и значимой для людей с деловым нравом, независимо от их происхождения.

Не только акции и финансы, но что-нибудь и всё сразу из стремительного мира бизнеса. "The Wall Street Journal" дает Вам все деловые новости, в которых Вы нуждаетесь и когда Вам это необходимо.

Знания Сила



Прямо сейчас, я читаю первую страницу журнала. Здесь собраны все важные новости дня с детальным освещением деталей. Каждая категория деловых новостей — это закрытая информация, начиная со статей об инфляции, оптовых ценах, автомобильных ценах, налоговых льгот для промышленности и заканчивая главными событиями в Вашингтоне и других местах.

Каждая страница в журнале заполнена захватывающей и полезной для Вас информацией. Ежедневная газетная колонка о личном управлении деньгами поможет Вам стать более умным экономистом, первоклассным инвестором и более мудрым расточителем.

Еженедельная колонка о малом бизнесе, маркетинге, недвижимом имуществе, технологиях, региональных разработках. Если Вы никогда не читали "The Wall Street Journal", то Вам будет сложно представить насколько всё это необходимо для Вас.

Большая часть информации, которая появляется в Журнале, больше нигде не появляется. Журнал печатается на многочисленных заводах в Соединенных Штатах для того, чтобы Вы получали свежий номер каждый день рано утром.

Подписка - 28\$

Приложите заполненный формуляр, подтверждающий вашу подписку в течении следующих 13-ти недель за 28\$.

Это самый короткий подписной срок, который мы предлагаем и отличный способ хорошенько познакомиться с журналом.

Вы, так же, можете подписаться на долгосрочный вариант, чтобы сэкономить средства: ежегодный взнос в 107\$ экономит Вам 20\$.

Наша лучшая покупка - два года за \$185, которые экономят Вам целых 69\$!

Просто заполните индосированный формуляр заказа и отправьте его письмом.

И вот гарантия Журнала: Если Журнал не отвечает Вашим ожиданиям, Вы можете отменить это временное соглашение в любой момент и вернуть все Ваши деньги от непоставленной части подписки.

Если Вы чувствуете, что всё добросовестно и предложение разумное, то Вы, скорее всего, уже сейчас хотите узнать возможности "The Wall Street Journal", которые он предоставляет для миллионов читателей. Для этого, пожалуйста, отправьте вложенный формуляр заказа по почте, и мы тут же пришлём Вам Ваш первый "The Wall Street Journal".

А сейчас, вернёмся к тем двум одноклассникам, о которых я рассказывал в начале этого письма.

Они закончили колледж вместе и вместе начали карьеру в деловом мире.

Но что сделало их жизни в бизнесе такими разными?

Знания. Простые знания. И их применение.

Инвестирование в Успех



Я не могу обещать Вам, что Вы моментально обретёте успех во всех делах, если начнете читать "The Wall Street Journal".

Но я могу гарантировать, что Вы будете находить Журнал всегда интересным, всегда надежным, и всегда полезным

Искренне Ваш,

Peter R. Kann

Исполнительный Вице-Президент/

Союз Издателей

P.S. Важно отметить, что цена подписки на Журнал может расцениваться как налоговый вычет.

17. Письмо, продающее Mercedes-Benz

Дорогой Сэр,

«Забудьте об этом, Хайнц», говорили мне эксперты. «Здесь его не будут покупать». Они говорили о Mercedes-Benz 190 Diesel - машине, на которой ездят более 500 000 человек за рубежом.

«Американцы не будут ее покупать», говорили эксперты. «Зачем платить \$4,068 за немецкую машину с шумным двигателем, если за \$891,37 они могут получить Кадиллак?»

У меня были основания полагать, что эксперты ошибались. Некоторые американцы заплатили \$4,068 за этот немецкий автомобиль с «шумным двигателем». На самом деле, если бы не «шумный двигатель», многие из этих американцев так и не узнали бы об этой машине. Когда они увидели Mercedes-Benz с дизельными двигателями в Европе и обратили внимание на шум двигателя, они были очарованы и задавали кучу вопросов.

И они узнали от европейских водителей, рассекающих по автобанам, что Mercedes-Benz Diesel отличный автомобиль.

Что касается шума, они заметили, что этот звук, действительно, не такой, как у бензинового двигателя. На самом деле, некоторые люди могут несколько раз посмотреть на вашу машину, пока вы просто стоите на светофоре. Но вас не будет беспокоить звук после 25 миль в час.

Некоторые владельцы модели 190 говорят, что они буквально наслаждаются уникальным звуком Дизеля. Многие говорят мне: «Если не будет этого шума, то люди не будут знать, что это дизель!».

Мистер Джон Дж. Грэй из Олбани (штат Орегон) — один из этих обладателей этого автомобиля.

Он изколесил всю западную часть США по делам своей фирмы (Kashfinder, Inc). За последние 7 лет он проехал на своем дизельном Mercedes-Benz 652,000 миль.

«652,000 миль — длинный путь для одной машины», пишет мистер Грэй. «У меня он занял 7 лет — в течении которых мой преданный Mercedes-Benz Diesel ездил намного лучше и был намного экономичней по сравнению со всеми другими автомобилями, которые мне принадлежали. И он все еще в порядке...»

Недавно мы спросили других владельцев дизельных Mercedes-Benz в США:

«Если бы у вас была возможность начать все сначала, купили бы вы другой автомобиль?»

Перед тем, как я озвучу ответ, хочу открыть нечто, что узнал от Ассоциации Автомобилестроения США. Я спросил у них, сколько американцев покупают ту же самую марку и модель автомобиля, которые были у них ранее. Они ответили мне, что меньше четырех человек из десяти.

В то же время, когда мы опросили наших владельцев Mercedes-Benz Diesel в Америке, купили бы они еще раз Mercedes-Benz Diesel — девять из десяти сказал «ДА».



Эксперты были не правы насчет этих американцев. Но один вопрос до сих пор остается без ответа для меня.

Кто еще из американцев хочет получить превосходный автомобиль?

Думаю, я скоро узнаю ответ.

Вы и небольшое количество других людей были выбраны для того, чтобы сделать вам самое невероятное предложение за всю историю автомобильной промышленности.

Я оплачу все ваше топливо, все моторное масло, все масляные фильтры, все смазочные материалы для новенького Mercedes-Benz 190 Diesel на первые 15 000 миль, которые вы проедете.

Это предложение от американского представительства Mercedes-Benz в США. Не от вашего дилера Mercedes-Benz. Данное предложение не действует на основании встречной продажи (покупка в обмен на продажу старого авто). Я уверен, вы полюбите этот автомобиль и поможете мне рассказать о нем другим людям.

Поэтому я и предлагаю вам все топливо бесплатно. Все моторное масло бесплатно. Все масляные фильтры бесплатно. Все смазочные материалы бесплатно. Все для вас бесплатно — на первые 15 000 миль, которые вы проедете на своем новеньком Mercedes-Benz 190 Diesel.

Ни один производитель полноразмерных 4х-дверных седанов в мире не предложит вам ничего подобного.

Я могу сделать подобное предложение, потому что Mercedes-Benz 190 Diesel проезжает, в среднем, 30 миль на одном галлоне дизельного топлива. И дизельное топливо стоит на треть меньше бензина в большинстве штатов.

Фактически, 190 Diesel регулярно экономит своим владельцам более 50 % денег только на топливе.

Но это еще не все.

Mercedes-Benz 190 Diesel не требует никакой настройки. Нет карбюратора, чтобы чинить или заменять его. Нет свечей зажигания, нет конденсаторов, нет распределителя зажигания.

Любой механик расскажет вам, что большинство автомобилей нуждаются в новом наборе колец каждые 75 000 миль.

Джон Грэй (владелец дизельного Мерседеса в Орегоне) сообщил, что не потребовалось никаких работ по замене колец, пока он не наездил 275 000 миль!

Даже самые лучшие механики удивлены этим фактом. Мы разработали Mercedes-Benz с дизельным двигателем не требующим специального ухода. Двигатель не требует смазки первые 15.000 миль. Масляный фильтр рассчитан на сотни тысяч километров.

Пожалуйста, примите мое приглашение — придите на тест-драйв Mercedes-Benz 190D, чтобы сформировать свое собственное суждение об этом автомобиле. Просто отправьте приложенную карточку в бесплатном конверте. Я также вышлю вам специальную брошюру под названием «Потрясающий 190D».



Срок действия моего предложения истекает 16 августа, 1965 года. И оно действительно только для первых 1000 ответивших.

Я надеюсь, вы воспользуетесь предложением.
Спасибо вам.

18. Письмо, продающее диету

Невероятный секрет диеты от отчаявшейся домохозяйки

Меня зовут Нэнси Прайор. Мне 35 лет. Я домохозяйка и мать троих детей. Я собираюсь рассказать вам кое-что очень личное о себе.

В один из сентябрьских дней я просто не сдержалась и начала рыдать.

Я ничего не могла с этим поделать. Я достигла своего предела. Я была на грани нервного срыва.

Это случилось утром в понедельник после того, как я встала на весы в ванной. Последние 2 месяца я сидела на строгой диете. На выходные я позволила себе забыть о диете, чтобы расслабиться и пожить пару дней, как нормальный человек. И после этого весы показали, что я вешу 188 фунтов (85,2 кг). Я просто не могла поверить в это! Это означало, что за один жалкий уикенд я набрала все, что сбросила за предыдущие 3 недели.

Может быть, для вас это звучит не так ужасно, но для меня это была трагедия.

Я пыталась похудеть на протяжении последних 5,5 лет. Я пробовала жидкие белки. Я пробовала голодание. Я пробовала гипноз. Я пробовала физические упражнения. Я пробовала пояс для похудения. Некоторое время я даже использовала опасные диетические таблетки. Я пробовала почти все диеты, о которых слышала. Диета Аткинса. Диета Стиллмана. Грейпфрутовая диета. Диета для женской лыжной команды. И так далее. И так далее. Назовите любую - я пробовала ее.

Результат был всегда одинаков. Я прикладывала огромные усилия, чтобы сбросить несколько фунтов. Но как только давала себе небольшую поблажку, я тут же набирала все обратно.

Это случалось много раз и раньше. Но, как бы то ни было, этот раз был последней каплей боли. Я не знала куда повернуть и что еще попробовать. Я готова была сдаться.

Не поймите меня неправильно. Я не хочу, чтобы это звучало как нытье. Я рассказываю все это, не для того, чтобы вы пожалели меня. В этом нет никакой надобности. У моей истории очень счастливый конец.

У моей истории счастливый конец, потому что сразу на следующий день я сделала открытие, которое перевернуло всю мою жизнь. Я нашла потрясающий путь похудения, о котором никогда раньше и мечтать не могла.

Я не расскажу вам, где я нашла этот секрет. Однако, я скажу вам вот что: я получила эту информацию не от врачей. Я получила ее не из книги по диетам. Я нашла ее не в журнале. Не в газетах. Я получила эту информацию не от тех, кого можно назвать экспертами по диетам.

По правде говоря, я наткнулась на эту информацию абсолютно случайно, когда пыталась найти что-нибудь новое.



Но все это не имеет значения. Что действительно важно - это то, что, в конце концов, я нашла решение.

Позвольте мне рассказать вам, почему я считаю свой секрет похудения таким невероятным.

ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ ЖИРА БЫСТРО

Прежде всего, эта диета работает быстро. Жир сжигается буквально по часам. Если вы начнете эту диету утром, уже к ланчу вы начнете сбрасывать вес. С помощью этой диеты вы будете худеть быстрее, чем если бы каждый день бегали по 7 миль. Вы сможете увидеть различие в обхвате талии уже через 24-36 часов. Я думаю, это самая быстрая из безопасных диет в мире. Если вы найдете диету, которая работает быстрее, я с удовольствием куплю ее у вас и заплачу хорошие деньги.

НИКАКОГО ГОЛОДАНИЯ

Я открою вам секрет. Вы никогда не сбросите вес с любой диетой, которая заставляет вас голодать. Голод - непреодолимая сила. Рано или поздно, чувство голода победит.

Эта диета позволяет покончить с голоданием. Вам никогда не придется голодать. Фактически, одна из главных особенностей этой диеты в том, ощущение голода для вас станет невозможным. Для меня это было подобно спасению.

НА 76% БОЛЬШЕ ЭНЕРГИИ

Эта диета преобразует жир в топливо для тела. Начиная с 5-го дня диеты, уровень вашей энергии начнет повышаться просто невообразимо. Он будет повышаться каждый день до 9-го дня диеты и после этого начнет выравниваться. После чего, уровень энергии зафиксируется. Этот новый уровень энергии будет примерно на 76% выше, чем у вас есть сейчас.

ПРОСТО и ЛЕГКО

Эта диета очень простая. Ей легко следовать, даже если вы постоянно питаетесь в ресторанах. Вам не нужно считать калории. Вам не нужно рассчитывать порции. Единственный параметр, за которым вы будете наблюдать - это насколько вы уже похудели.

ЗДОРОВЬЕ и БЕЗОПАСНОСТЬ

Это не просто диета для похудения. Это еще и здоровая диета. Она безопасна. Скорее всего, она намного безопаснее того, как вы питаетесь сейчас.

Никогда не рискуйте своим здоровьем. Это того не стоит. С моей диетой вы сможете быстро худеть и каждый день укреплять свое здоровье.



НЕ НАДО ТРЕНИРОВАТЬСЯ

Вам не надо делать физические упражнения, чтобы худеть с помощью этой диеты. Однако, после первых нескольких дней у вас будет намного больше энергии, и вы, вероятно, станете более активными.

АВТОМАТИЧЕСКАЯ ПОТЕРЯ ВЕСА

Как только вы начнете пользоваться этой диетой, вы начнете сбрасывать вес автоматически. Вам не нужно будет думать об этом постоянно. Вам не будет хотеться есть, и вы наверняка могли бы вообще забыть о том, что сидите на диете, если бы вы не худели так быстро.

Как вы уже понимаете, я предлагаю вам нечто очень хорошее. Я считаю свою диету лучшим из всех способов похудеть, о которых я когда-либо слышала. Вы будете худеть очень быстро, но никогда не будете испытывать чувство голода. Вам не придется считать калории или рассчитывать порции. Вы сможете есть так часто, как захотите. Ваше здоровье будет улучшаться и энергии будет становиться больше. Вы, вероятно, даже не вспомните о том, что вы на диете за исключением тех случаев, когда вы будете становиться на весы.

Если коротко, то эта диета быстрая, безопасная и простая.

Есть четыре причины, по которым эта диета работает так хорошо. Эти четыре причины делают эту диету непохожей на все остальные. Вот эти причины:

Причина #1:

Эта диета основана на использовании натуральной пищевой субстанции, которая утлает голод. Эта добавка широко распространена в Европе, но почти неизвестна в США. По вкусу и по виду она напоминает сахар. И вы можете использовать ее таким же образом. Вы можете смешивать эту добавку с кофе или добавлять ее в овсяные хлопья или использовать ее в рецептах вместо сахара. Эта добавка совершенно безопасна. Помните - это пищевая добавка, а не таблетки. Она гораздо лучше, чем обычный сахар, потому что не вызывает всплеска инсулина. При постоянном употреблении эта добавка будет невероятным образом подавлять чувство голода. А также она обладает успокаивающим эффектом.

Причина #2:

У этой диеты оригинальный принцип действия. Она формирует у вас новую привычку. Эта новая привычка основана на наслаждении и удовольствии. Эта привычка позволяет оставаться на любой диете, никогда не чувствуя себя ограниченной в чем-то. Благодаря этой новой привычке, все становится просто. Настолько просто, что вы сами задаетесь вопросом, почему никогда раньше об этом не подумали.

Причина #3:

Эта диета включает в себя 5 восхитительных пищевых компонентов, которые могут стать для вас открытием. Я собираюсь попросить, чтобы вы съедали по крайней мере один из этих 5 компонентов каждый день. Все они - то, что я называю "естественными пищевыми успокоительными". В то же время, эти пищевые компоненты добавляют энергии вашему организму, они также направлены на то, чтобы убрать у вас всё нервное и мышечное напряжение и дают вам эмоциональный подъем. Поверьте мне, очень сложно сидеть на диете, которая изводит вас и постоянно держит в плохом настроении!

Причина #4:

Эта диета включает в себя еще один уникальный пищевой компонент, который задействует естественный механизм жиросжигания в вашем организме. Этот компонент увеличивает количество калорий, которое ежедневно сжигается. И при этом вы можете есть больше, не боясь снова набрать вес.

СВЕРКАЯ НОВЫМ ТЕЛОМ

Эта диета для меня - как послание с Небес. Я могу похвастаться новым телом. Я сбросила 75 фунтов (34 килограмма). Сейчас я вешу 113 фунтов (51 килограмм) и ношу 6-й размер платья (раньше носила 18-й). Сейчас у меня энергии больше, чем когда я была подростком. Мое состояние здоровья лучше, чем когда-либо. Мои друзья говорят, что я стала выглядеть на 15 лет моложе. Я наслаждаюсь душевным спокойствием, которое я прежде никогда не испытывала. Я всегда чувствую себя хорошо. И самое прекрасное, что мой муж заново влюбился в меня.

Сработает ли эта чудесная диета у вас? Я уверена, что да. Все, что я хочу спросить - достаточно ли вы открыты для того, чтобы дать мне шанс доказать это, даже при том, что я обычная домохозяйка, а не диетолог или кто-то в этом роде.

Я написала книгу, которая расскажет вам о моей секретной диете. Она легко читается. Она расскажет вам что конкретно делать и в какой последовательности. Вы можете прочитать мою книгу за один вечер. И прямо на следующий день вы начнете худеть так быстро, что вам будет трудно в это поверить.

НИКАИХ РИСКОВ

Сейчас вы можете прочитать книгу и попробовать мою диету совершенно без всякого финансового риска. Сделайте шаг и закажите мою книгу по почте. В течении 30 дней читайте мою книгу и пробуйте мою диету. Если вам что-то не понравится, отправьте ее обратно и я спокойно верну ваши деньги без всяких вопросов.

Если вы настроены очень скептически, я предлагаю, чтобы вы датировали свой чек или денежный перевод на 30 дней более поздней датой. Я обещаю и гарантирую, что не буду обналичивать деньги до истечения этого времени. Если вы решите вернуть книгу, я вышлю вам обратно ваш необналиченный чек или денежный перевод без лишних вопросов.

Для того сделать заказ, напишите ваше имя, адрес и слова "DIET SECRET" на бумаге и отправьте ее мне вместе с 10\$ - Нэнси Прайор, Dept. 459, 161 Maplewood Ave., P.O. Box 177, Maplewood, New Jersey 07040. Я отправлю вам книгу сразу после получения письма. Если у вас есть какие-то вопросы, можете позвонить мне. Мой номер (201) 744-3777. Чеки и денежные переводы можете отправлять на мое имя - Нэнси Прайор (Отправлять наличные деньги по почте - не очень хорошая идея).

20. Письмо, продающее «Курс Жизненной Силы»

ПОСЛАНИЕ ВАМ ОТ ВЫДАЮЩИХСЯ ДЕЯТЕЛЕЙ МЕДИЦИНЫ!

Знаете ли Вы...

Пять элементарных правил правильной жизни?

Десять руководящих принципов занятий физической культурой?

Какие упражнения помогут Вам оставаться в форме?

На что должен быть способен нормальный человек?

Когда солнечный свет вреден?

Каково самое сильное лекарственное средство Природы?

Как лечить головную боль?

Отчего возникают простуды?

В чем мышцы нуждаются больше всего?

Какие упражнения нужны женщине?

Как свежий воздух влияет на кожу?

Как слюноотделение влияет на пищеварение?

Какие витамины жизненно необходимы?

Когда принимать горячие или холодные ванны?

Как тело сигнализирует об опасности?

В чем сердце нуждается больше всего?

Как дать глазам отдохнуть?

ДОБРОЕ УТРО, СЭР:

Помните, как Вы перепахивали огромные объемы работы день за днем и месяц за месяцем, энергично, с энтузиазмом, без каких-либо признаков усталости или нервного напряжения? Помните, как Вы имели обыкновение наслаждаться теми вечерами, когда, покинув Ваш офис или магазин, Вы чувствовали себя так, как будто и не провели только что трудный рабочий день?

Без сомнения, Вы часто задавались вопросом, почему Вы не можете так работать и наслаждаться теперь, почему Вы утешаете себя изъеденным молью ложным доводом о том, что «*Когда человек становится старше, ему не следует ожидать того же удовольствия от жизни, какое он испытывал в молодости*».

Бедная старая отвергнутая идея!



Молодость – это не вопрос времени. Это - физическое состояние. Вы и сейчас можете быть столь же оживленным, столь же активным, столь же веселым и беззаботным, как и десять или двадцать лет тому назад. Подлинная молодость – это просто прекрасное состояние здоровья.

Вы можете иметь такое здоровье и сопровождающие его безграничную энергию и работоспособность. Вы можете обмануть время на десять или двадцать лет просто подходя к этому сознательно, правильно организуя питание, сон, физические нагрузки. Вам не нужны длительные утомительные тренировки; не нужна изнурительная диета; Вам нужно только жить рационально.

Современная наука говорит нам, что старость – это просто придуманное нами название для постепенного отравления наших тел. Боли и немощи проникают сквозь тело, слабый живот, углубляющиеся морщины на лице, нервное раздражение, навязчивое ощущение притупления чувств и уныния - эти внешние симптомы указывают, что в крови, тканях и суставах накапливаются яды; если мы избавимся от них, то далеко продвинемся по пути устранения старости; но если своей беспечностью мы позволим ядам оставаться в теле, то будем выглядеть старыми и чувствовать себя старыми независимо от нашего возраста.

Впервые в истории медицины ведущие врачи и ученые уделили время, исследовали, разработали инструкции и оценили большую работу всенародного значения, которая воплощает самые последние достижения медицинских исследований.

Впервые величайшие специалисты мира написали простым и понятным языком, что Вам нужно делать, чтобы создать живое, сильное, мускулистое, здоровое тело, - чтобы приобрести то человеческое ощущение излучения энергии и энтузиазма, которое дает только прекрасное здоровье.

Курс физической подготовки в «Обзоре обзоров» сообщает Вам – бесплатно – как системно очистить организм от ядов, как жить хорошо, чувствовать себя прекрасно и иметь тело, которым можно гордиться.

Предоставив, благодаря Совету по вопросам гигиены из 100 ведущих врачей и ученых, наиболее всеобъемлющую и проверенную информацию по этим предметам, Институт продления жизни в течение двух лет работал с редакторами, назначенными «Обзором обзоров», чтобы изложить все научные факты в логичном порядке и таким простым, понятным языком, чтобы даже самый занятый человек мог мгновенно уловить его значение.

Тысячи экземпляров этого курса, скомпонованные в пятнадцать полных уроков, были проданы бизнесменам и специалистам по всей стране по цене 18 долларов за штуку. А если бы вы увидели письма, которые мы получали каждый день, рассказывающие об улучшении здоровья и прибавлении сил, о счастье и новом чувстве наполненности в неблагополучных семьях, вы бы, правда, поверили, что это стоило потраченных денег.

Но пятнадцать уроков было слишком много для по-настоящему занятого человека, поэтому мы выбрали все самое важное из курса и получили *семь интересных насыщенных уроков.*

Эти семь уроков вы получите бесплатно!



Так как этот курс физкультуры нравился больше всего только наиболее проницательным и сообразительным бизнесменам и профессионалам страны и так как это именно те люди, которых мы хотим видеть среди читателей «Обзор обзоров», мы предоставим этот курс АБСОЛЮТНО БЕСПЛАТНО вместе с обычной подпиской на «Обзор обзоров» на полтора года. По желанию оплату можно производить раз в месяц всего по 50 центов.

Некоторые наши знакомые говорили, что нам следует просить 15-20 долларов за этот курс, что люди скорее заплатят эту сумму, чем получают его бесплатно. Они рассказывали старую историю о том, как человек стоял на Лондонском мосту, пытаясь отдать золотые соверены (золотая монета в один фунт стерлингов) бесплатно, но никто их у него не брал.

Но мы верили, что тип людей, который читает «Обзор обзоров», был слишком прозорливым и расторопным, чтобы отказаться от крайне ценной вещи лишь из-за того, что их не просят сколько-нибудь за нее заплатить.

Когда человек получает этот курс; пользуется им, повышает в связи с этим уровень здоровья, счастья и продуктивности; понимает, что курс донес до него, говоря кратко, легкие для понимания и важные понятия, какие только известны науке на сегодняшний день, о развитии человеческого тела, о полезных привычках, о правильном питании,- он безоговорочно верит «Обзору обзоров». А это все, что нужно журналу – большое количество людей, которые ему доверяют.

Просто посудите сами: вы хотите всегда отлично выглядеть; вы хотите гибкое сильное тело, широкие плечи, хорошую осанку; хотите крепкие и упругие мускулы, которые без труда выполняют все, что вам требуется; хотите испытывать то чувство переполняющей вас энергии и энтузиазма, которое бывает только при отличном здоровье.

Из нашего курса вы можете получить все это, не принимая никаких шарлатанских лекарств, а следуя надежным правилам, основанным на огромном опыте величайших ученых и медиков нашего времени.

Чтобы убедиться в этом, вам нужно лишь заполнить, подписать и отправить приложенную открытку. Через неделю вы можете вернуть курс, ЕСЛИ ПОЖЕЛАЕТЕ. Испробуйте его! Не слушайте то, что мы ГОВОРИМ о нем. ВЫЯСНИТЕ САМИ! Это легко. Просто пошлите открытку.

Помните, вы ничего не обязаны делать. Этот заказ – всего лишь реклама курса. Это ничего не стоит и ни к чему вас не обязывает, до тех пор пока вы за неделю не испытаете его у себя дома и не ОСТАНЕТЕСЬ ДОВОЛЬНЫ!

Просто пришлите открытку. Она обязывает нас, но не вас!

Но помните, это предложение действительно только пока в наличии есть образцы БЕСПЛАТНОГО издания курса, а таких осталось всего 1700. Так что пишите свое имя на открытке и отправляйте ее ПРЯМО СЕЙЧАС! Нельзя терять времени.

С уважением,

21. Письмо, продающее услуги ресторана

«Она может ждать... просто дожидаться... вещей которых никогда не получит... а пока она ждет проявите немного нежности»

Дорогой супруг,

Женщин отличают от нас. (и слава богу!) Ваша любящая супруга нуждается, ждет и хочет особого внимания, возможно даже чаще чем вы это ей даете.

Вы занятой, полностью погруженный в работу человек. Испытывающий все тяготы офисного дня. Уставший. Кто после такого сможет найти время и силы для «романтики»? (Три четверти разводов происходят по причине женщин «он уделял мне слишком мало внимания»).

Но для тебя, мой друг, у меня есть РЕШЕНИЕ!

Этим письмом вы приглашаетесь на ужин оформленные со всем шармом и креативностью Джорджио – официального директора Романтики.

Когда Вы и Ваша Неотразимая Единственная появитесь в нашем ресторане, вас проведут в специальное помещение, свет будут давать свечи, а в камине будет потрескивать живой огонь... с видом на закат или звездное небо. (Когда вы будете делать заказ я гарантирую вам место около камина или с видом на закат!)

В этом уединенном, интимном уголке не будет НИ ДЕТЕЙ, ни семей, ни проблем. Полное отсутствие толкотни, проблем и нервов реального мира.

На вашем столе в хрустальной вазе стоит только что срезанная роза, издающая изумительный аромат. (Вазу и цветок ваша супруга заберет домой).

Мы начнем с графина великолепного домашнего вина – белого или красного – на ваш выбор! И со свежеспеченными, ароматными, немного со специями ломтиками итальянского хлеба.

На ужин – нежнейшая паста, тонкая и светлая как волосы ангела, с ароматным соусом... или остальные пять блюд на ваш выбор.

Что угодно из нашего десертного меню...
Чашечка эспрессо...

Итак, разве это не романтический, особенный вечер, который



сделает вас героем? Ооо! Джорджио это ГАРАНТИРУЕТ!
К сожалению мы можем принять только 12 пар за вечер,
поэтому важно заранее бронировать места. Вы можете найти
меня с обеда до 22.00 (или заехать к нам на бизнес-ланч).

Жду ваших приказаний, чтобы сделать для вас волшебство!
Джорджио.

P.S. Стоимость? Все что указано в предложении будет стоить
всего 59.95\$. Вы может оплатить карточками Visa, MasterCard,
American Express и не беспокоиться об счете в течении
вечера.

22. Другое письмо, продающее услуги ресторана

Дорогой супруг,

Как вы видите я приложил три сверкающих монетки к этому письму. Я сделал это по двум причинам: первое чтобы привлечь ваше внимание, второе чтобы напомнить вам об отличной романтической песне «Три монеты в фонтане...»

Как вы видите это второе ваше напоминание... ваш романтический пробуждающий звоночек от меня, Джорджио! Романтического директора итальянского ресторана Джорджио!

Каждый день вы участвуете в нервной, выматывающей, напряженной офисной битве? Что ж я вас понимаю, я тоже бизнесмен, а также и супруг (женатый на моей прекрасной Изабелле уже 25 лет). Это просто и привычно вернуться домой, «в пещеру», после таких баталий, скинуть обувь на пороге и плюхнуться на диван. **НО БЕЗ ОБЫЧНОЙ РОМАНТИКИ ОГОНЬ ЗАТУХАЕТ И УМИРАЕТ!** Вы знаете об этом где-то внутри но у кого есть время и силы чтобы заниматься романтикой?

Джорджио уже в пути!!!

Вы знаете я крайне разочарован, не услышав от вас звонка после моего первого письма с приглашением вас и вашей супруги на действительно романтический и запоминающийся вечер. Что ж я снова перед вами с еще **БОЛЕЕ ВЕЛИКОЛЕПНЫМ ПРИГЛАШЕНИЕМ!!!**

Всего за 59.95\$, вы получите все что я описал ранее, романтический ужин на двоих, плюю я **ПОШЛЮ КРАСИВЫЙ БЕЛЫЙ ЛИМУЗИН**, прямо к вашему дому, чтобы доставить вас и вашу принцессу на вечер и отвезти домой после ужина! (Представьте ее взгляд когда выходя из дома вы не отправляетесь по привычке к гаражу, а проводите свою супругу к белому сверкающему лимузину!)

Вы не можете отказаться от этого предложения, разве в вас не хоть капельки романтики? Как такое возможно?

Позвоните мне Джорджио, прямо сейчас! Я готов творить волшебство для вас!

Все это включено в удивительно низкую цену 59.95\$

23. Письмо, продающее управляющим компаний услуги по оптимизации налогов

Памятка «как сэкономить деньги» специально для управляющих компаний ...

Дорогой осажденный предприниматель, я говорю "осажденный", потому что знаю, что Вас осадили налоги - платежные ведомости, подоходные налоги, налоги на продажи, налоги, налоги и опять налоги!!!

У меня есть невероятно хорошие новости для Вас: За прошлые 6 месяцев, прямо здесь в (название - города), наша компания помогла 164 фирмам уменьшать свои налоги на собственность. Мы помогли более чем 100 даже получать уступки! Мы полагаем, что мы можем сделать то же самое для Вас.

Самое замечательное, что наше обслуживание бесплатно – до тех пор, пока мы кладем деньги на ваш счет в банке!

Мне потребуется менее 30 минут чтобы

- 1. Объяснить Вам суть обслуживания и другие деловые услуги*
- 2. Ознакомиться со статистическими данными ваших финансовых отчетов, чтобы определить вероятность того, что мы можем спасти ваши деньги.*

Мои коллеги свяжутся с Вами в ближайшие несколько дней, чтобы назначить встречу в любое удобное для Вас время. Пожалуйста попросите вашего помощника или секретаря соединить Вас с DOLLAR-SAVERS INC., чтобы мы могли скорее организовать встречу.

Спасибо, Джон К. Dollar
President Dollar-Savers, Inc.

P.S. Помните? чем скорее мы поговорим с Вами, тем скорее мы сможем работать, чтобы уменьшить ваше налоговое бремя!

24. Послепродажное благодарственное письмо «Думай и Богатей»

Привет снова!

К настоящему времени Вы должны уже быть глубоко вовлечены в СИСТЕМУ УСПЕХА «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ». Таким образом, я хотел бы добавить моё личное одобрение - и сделать специальное предложение.

Сначала, позвольте мне повторно подчеркнуть: я полагаю, что у Вас теперь очень хорошая программа. Слушая постоянно аудиокассеты (когда Вы добираетесь до и с работы, например), Вы сразу обретете себя, "входя в мелодию" размышления, найдете отношения, убеждения необходимые для победы в жизни! И изучая книгу и используя другие материалы курса как предписано, Вы справитесь с трудностями скоро обнаружите тайну успеха Наполеона Хилла.

Позвольте мне также поощрить Вас, чтобы дать некоторое время для изучения вашего бонуса «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ» БИЗНЕС-ПРОГРАММА и прослушивания сопровождающих аудиокассет, которые были подготовлены исключительно для Вас.

Хотите ли Вы начать бизнес на пустом месте, купить существующий бизнес, купить лицензию на продажу товара, или более эффективно продвигать ваше существующее предприятие, эти тексты обеспечивают реальный механизм усвоения информации, которую Вы можете использовать, чтобы работать прямо сейчас.

Даже если Вы все еще не видите в себе предпринимателя, Вы можете использовать руководящие принципы относительно Стратегий Карьеры и начать продвигаться вперед. Доклад дает то, что контроль Ваших финансов может вполне стоить не более чем вступительный взнос!

В целом, эта система дает Вам стратегию победы. Так теперь – как говорили мои учителя - все, что Вы должны сделать, - делайте! И это подводит меня ко второй вещи, о которой я хотел говорить с Вами: искушение уйти.

Даже при том, что это СИСТЕМА УСПЕХА «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ» была успешно разработана, чтобы помочь Вам справляться с принципами настолько легко насколько возможно, это все еще требует некоторого посвящения и постоянного усилия с Вашей стороны.

Вы помните старую поговорку, "Лодыри никогда не побеждают, а победители никогда не ленятся?" Хорошо, в связи с этим я кое-что скажу, что может потрясти Вас: мы - все лодыри! И чем скорее мы поймем это, тем лучше. Тогда мы можем заняться бизнесом чтобы это преодолеть.

Позвольте мне рассказать Вам о времени, когда я ленился. Это было мой предпоследний году в футболе, 1977-78. Тогда со мной как и в прошлом году Викинги проиграли Суперкубок. Миннесотские болельщики решили, что Таркентон должен был уйти. Люди подходили ко мне на улицах и в

ресторанах, чтобы сказать мне только это!

Наша третья игра нового сезона была против Пиратов Залива Тампы, затем двухлетняя команда расширения, которая проиграла каждую игру в том году. Теперь они были в Штате Миннесота, играя с могущественными Викингами, но мы проигрывали в четвертой четверти!

Наша большая команда стала немного старше. Мы боролись. В той четвертой четверти, я думаю, что все 47 000 человек в стадионе встали и освистали меня. Я никогда не забуду тот день. Я перенес такое могущественное презрение в течение заключительного сезона с нью-йоркскими Гигантами в 1971, но ничего больше не ранило меня тогда, чем голоса фанатов Викингов, желающих добраться до меня. Я вышел с поля в тот день более угнетенным и злым, чем когда-либо.

На следующее утро я пришел в офис тренера Бада и сказал, "я еду домой в Атланту и больше не вернусь." Я ушел после третьей игры сезона. На следующий день Бад позвонил мен в Атланту. Я сказал, "я думал об этом, и я точно ухожу."

Бад ответил, "Фран, я хочу знать волшебное слово, чтобы сказать тебе, чтобы оно заставило тебя вернуться и играть. Но я не делаю этого. Я только надеюсь, что ты понимаешь, что, если ты не вернешься, у нас нет никакого шанса провести достойные встречи в этом году."

Теперь это действительно поражает меня!

Я говорил себе, "Ты эгоистичный сын оружия! Здесь у тебя 44 товарища по команде. Старый Тинглекхоф и Маршалл там атакуют их с тыла. Они немолоды и утомлены, и они - все еще стараются. Но только потому что ты освистан, ты собираешься убежать и бросить их в пасть волкам. "

После того, как я повесил трубку, я упаковал мои сумки, сел на следующий самолет до Миннеаполиса, и не сказал никому ни слова. Я только показался на тренировки в среду. Большинство людей никогда не знало, что я уходил. Важно признавать, что победителями являются люди, которые иногда имеют желание уйти, но они развивают способность побороть себя. Вот к чему это «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ».

Почему же я рассказал Вам эту историю?

Потому что Вы вероятно тоже испытывали желание уйти. Возможно Вы прослушаете пленку и не увидите изменений в вашей жизни, и Вы все еще будете испытывать желание лениться. Иногда мы бываем "слишком импульсивны" в такие периоды. Возможно Вы попытаете организовать некое новое предприятие и "потерпите фиаско" и захотите отказаться от него.

Я хочу, чтобы Вы знали, как хорошо я понимаю, что вы иногда желаете сдатьсь - не делаете этого!

Я действительно хочу видеть, что Вы принимаете эту победную «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ» СТРАТЕГИЮ! Именно поэтому я готов предложить Вам эту небольшую сделку и потом награду:

Когда Вы будете готовы, пошлите список из 25 самых ценных идей, которые Вы



получили от СИСТЕМЫ «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ». Скажите нам, какую Вы извлекли выгоду из этих идей. Мы тогда пошлем Вам соответствующее Свидетельство с фотографией доктора Наполеона Хилла и его известной цитатой "Сознание может постигать и верить, и это может работать"; также мою фотографию; и подписи мою непосредственно и г. В. Клементя Стоуна, президента Фонда Наполеона Хилла.

Я надеюсь, что Вы с гордостью повесите это красивое свидетельство на видном месте в вашем доме или офисе, где Вы будете часто его видеть и помнить, что Вы можете постигать и верить, Вы можете достигать!

В заключение, позвольте мне поздравить Вас еще раз с удачным вложением в эту проверенную и доказанную программу саморазвития и достижения. Верьте мне, я часто встречаю людей, которые желают большого успеха, но я встречаю гораздо меньше людей, похожих на Вас, кто желает над этим работать.

С уважением,
Франк Таркентон

P.S. В приложении дополнительный подарок от издателя, два дисконтных свидетельства на скидку в 25%. Каждый может использоваться при покупке любой из прекрасных программ, предлагаемых СИСТЕМОЙ «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ». Я уверен, победа - это ежедневное событие, которое Вы всегда учитесь делать все лучше и лучше. Поэтому Вы несомненно захотите добавить некоторые из этих превосходных программ к вашей библиотеке успеха.

25. Продающий текст для рекламы гостиничных номеров в Центральной Флориде

Совещание По Туризму

Во Флоридских Ключах

Выпуск № 2 – 8/22/00, 11:00

**Информация от отдела развития туризма в Монро-Кантри
совместно со службой контроля чрезвычайных ситуаций**

Посетители Флоридских Ключей Должны Покинуть Территорию, На Которой Находятся, Из-за Урагана «Дэбби»

Планы отдыхающих претерпевают изменения

Указ об эвакуации всех посетителей и нерезидентов Флоридских Ключей, принятый сегодня (среда, 23 августа) службой контроля чрезвычайных ситуаций, введен в действие и распространен на всю территорию Монро-Кантри в связи с развитием и наступлением тропического урагана Дэбби.

Первоначально классифицированный как ураган, Дэбби несколько потерял свою интенсивность и был классифицирован Национальным Центром Ураганов как тропический шторм. Однако, в самое ближайшее время ожидается повышение его силы, в связи с чем он, вероятнее всего, снова обретет статус урагана.

На 11:00 позиция эпицентра Дэбби определяется координатами 19 градусов 8 минут северной широты и 69 градусов 7 минут западной долготы. Иными словами, в настоящий момент ураган находится вблизи северного побережья Доминиканской Республики, примерно в 720 милях от Верхних Ключей. Скорость ветра составляет порядка 70 миль в час, сам же ураган приближается со скоростью около 17 миль в час.

Несмотря на то, что маршрут движения урагана по территории Соединенных Штатов еще до конца точно не определен, указ службы контроля чрезвычайных ситуаций, предписывающий всем нерезидентам Ключей покинуть данную территорию, подписанный главой данной службы Билом Уорнером, уже официально объявлен. Как

пояснил мистер Уорнер, «Отдыхающим, туристам и другим посетителям Ключей необходимо в срочном порядке пересмотреть свои планы и покинуть данную территорию до тех пор, пока последствия шторма не будут ликвидированы окончательно, и инфраструктура туризма заработает в нормальном штатном режиме».

Все парки, аттракционы и прочие заведения получили директиву немедленно закрыться и не принимать отдыхающих. Трейлерам, передвижным тентам и иным видам транспорта, привезшим туристов, предписано немедленно покинуть территорию Флоридских Ключей. Владельцам яхт и других судов необходимо переправиться через Jewfish Creek и Snake Creek подальше на север, причем сделать это в самое ближайшее время, потому что потом мосты, скорее всего, не смогут их пропустить по причине необходимости эвакуации нерезидентов по автостраде.

Всем местным жителям предписывается пристально следить за развитием и поведением Дэбби, принять все необходимые меры для перенесения урагана, а также быть готовыми в экстренных случаях выполнить распоряжение о немедленной эвакуации. Школы и другие общественные заведения закрываются на период со вторника по пятницу до выяснения дальнейшего развития событий.

Службой контроля чрезвычайных ситуаций Монро-Кантри создан специальный Центр по ликвидации чрезвычайной ситуации, связанной с ураганом Дэбби. В настоящее время работает бесплатная информационная горячая линия – 1-800-955-55-54, для тех, кто не говорит по-английски – номер информационной линии с мультиязыковой поддержкой – 1-800-771-KEYS. Памятки и рекомендации туристам, находящимся во Флоридских Ключах, также опубликованы на сайте www.fl-keys.com.

Городской совет Орландо совместно с Бюро посетителей в Орландо располагают базой данных по доступным для снятия номерам гостиниц и отелей в Центральной Флориде. Всем лицам, заинтересованным в том, чтобы переждать последствия урагана на территории Орландо, необходимо позвонить по телефону (407) 363-5872 для получения консультации и обеспечения временной жилплощадью.

Открытие 18-мильного Участка Дороги После Аварии

Участок дороги протяженностью в 18 миль, соединяющий Флоридские Ключи и Флорида-Сити, закрытый около 20 часов назад из-за аварии, произошедшей с самоходным трейлером, будет вновь открыт в среду в 04:00 утра конторой шерифа Монро-Кантри. Трасса Card Sound Road в настоящее время открыта для транспорта, причем по распоряжению властей плата за проезд по данной автодороге временно не взимается.

26. Письмо для привлечения покупателей в гастроном с помощью бесплатного завтрака

КТО СКАЗАЛ, ЧТО НЕТ ТАКОЙ ВЕЩИ КАК БЕСПЛАТНЫЙ ЗАВТРАК?

Чтобы представить Вам наш огромный восхитительный сэндвич, сделанный по заказу из свежего мяса из гастронома и импортных сыров, мы дадим вам бесплатный завтрак – никакого обмана – Вам не нужны больше никакие другие покупки. Не проходи мимо, собери целую группу до 1 апреля, и каждый получит бесплатный сэндвич!

Далее письмо содержало несколько коротких параграфов, описывающих фирменное блюдо гастронома - сэндвичи, местоположение, часы, и принимаемые кредитные карточки.

27. Письмо, рекламирующее продовольственный магазин

Дорогие Мистер и Миссис Джонс:

Мы рады такому замечательному событию как Ваша свадьба! Все сотрудники магазина «ДИКС» хотели бы присоединиться ко всем остальным многочисленным поздравлениям.

Для того, чтобы путь в новый период вашей жизни был более лёгким, мы бы хотели пригласить вас в наш супермаркет. Немного о «ДИКС»:

1. В нашем мясном отделе Вы найдёте мясо высококачественной разделки, порезанное у нас, а не за Вашим столом, для подтверждения его высокого качества. Вы можете выбрать продукцию таких производителей мяса, как «Дикс» и «Лиин и Тендер» и «Ю Эс Чойс Биф».
2. Если Вы любите салаты, а кто их не любит, наш основной отдел может похвастаться самым большим выбором свежих фруктов и овощей среди ближайших магазинов.
3. Лучший выбор продуктов, произрастающих в штате Висконсин, плюс к этому в нашем молочном отделе-морозильнике Вы сможете найти свежемороженые еду, птицу и рыбу.
4. Наш бакалейный отдел предлагает Вам ЛУЧШУЮ по качеству еду по постоянно низким в «ДИКС» ценам. Потрудитесь сравнить – Вы обнаружите, что они действительно самые низкие.
5. Наш хлебный отдел предлагает домашнюю выпечку непревзойдённой по качеству и широте ассортимента за разумную цену.

Нам будет приятно видеть Вас в нашем магазине и мы будем рады доказать вам, что за покупками стоит ходить в «ДИКС», где всегда разумные цены. Мы прилагаем шесть купонов, которыми мы предлагаем Вам воспользоваться в течение ближайших трёх недель. Пожалуйста, возьмите их с собой в наш магазин и спросите меня – я буду рад возможности познакомиться с Вами.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

Менеджер магазина

28. Письмо, рекламирующее гастроном, предлагающее бесплатный сэндвич и членство в «Клубе дегустаторов»

15 августа 1984 г.

Ричарду Скварсу
Глава исполнительной власти
08401 Нью-Джерси
Атлантик-Сити
Атлантик Авеню, 1125

ЕСЛИ КТО-ТО СКАЗАЛ, ЧТО БЕСПЛАТНОГО ОБЕДА НЕ БЫВАЕТ, ТО ОН ПРОСТО НЕ ЗНАЛ ОБ ЭТОМ ПИСЬМЕ

Доброе утро...

Позвольте мне представиться.

Меня зовут Норманн Гордон. Я являюсь владельцем только что открывшегося гастронома «Элли» на Гордонз Элли.

И если Вас беспокоил вопрос о том, куда делся старый добрый (и вкусный) сэндвич из гастронома то ... он снова вернулся. Прямо сюда!

Я прилагаю экземпляр нашего меню. Я могу гордиться отличным качеством и превосходным вкусом всего, что у нас есть, так что я хотел бы пригласить Вас стать членом-учредителем нашего «КЛУБА ДЕГУСТАТОРОВ».

Это просто замечательная организация. Никаких взносов. Никаких собраний. Всё, что от Вас требуется, это есть и получать удовольствие.

Единственное предъявляемое к Вам требование – принять от меня один бесплатный обед.

Кто-то говорил, что не бывает бесплатного обеда?

Бывает.

Для Вас.

Я позвоню Вам через несколько дней. А Вы пока выберете в прилагаемом меню то, что Вы хотели бы попробовать. И я доставлю всё это Вам вскоре после Вашего звонка.

Приятного аппетита!

НОРМАН ГОРДОН

29. Письмо для определения круга потенциальных потребителей, заинтересованных в безопасности дома

Мистеру Джеку Хастену
61462 Иллинойс
Монмаут, Норт 10, 615

Дорогой мистер Хастен:

Вы можете и не подозревать об этом, но Вы уже обладаете половиной системы безопасности, защищающей Вас от таких неприятностей как пожар, задымление и квартирная кража со взломом.

Это Ваш телефон.

Но телефон может защитить только при условии, что есть кто-то, кто сможет позвонить. Вот почему компания «Дженерал Телефон» приложила огромные усилия, чтобы разработать универсальную систему безопасности для жилых домов и офисных помещений – систему, которая функционирует независимо от того, есть ли в наличии кто-то, кто сможет набрать номер, когда что-то случится.

Мы называем её Телефонная сигнализационная система.

В то время как обычные системы подгоняются индивидуально под конкретные нужды дома или офиса, центральным элементом Телефонной сигнализационной системы является автоматический сигнализационный наборщик номера. Это небольшое устройство, подключаемое к уже существующей телефонной линии, автоматически звонит в полицию, в пожарную охрану, соседу или по любому другому необходимому Вам номеру.

Телефонная сигнализационная система предоставляет множество других важных услуг, способных защитить Ваш дом – специальные услуги, необходимые Вам. В некоторых случаях Вы можете предпочесть, чтобы она бесшумно вызвала полицию или позвонила соседу, в других – Вам необходимо будет включение мощной сирены для всеобщего оповещения о происшествии.

Это одна из уникальных особенностей системы безопасности «Дженерал Телефон» – она приспособляется к Вашим индивидуальным потребностям. Мы проанализировали все существующие системы безопасности и определили, какая из них наиболее эффективна в каждом из случаев.

Мы знаем, что каждый дом уникален, поэтому мы не предлагаем стандартный «пакет» услуг по обеспечению безопасности. Вместо этого каждая Телефонная сигнализационная система проходит индивидуальное программирование для предоставления именно того типа защиты, который требуется в каждый конкретный момент.

На самом деле, у нас задействован целый ряд приспособлений, предназначенных для регистрации движения, дыма, жары, перепадов температуры и т.д. Некоторые из них являются относительно простыми, другие – довольно сложными механизмами. Но каждый из них был выбран в результате тщательного изучения как наиболее подходящий для той или иной ситуации.



Но мы не можем требовать от Вас определить, какие механизмы лучше подойдут Вам в той или иной ситуации. Это уже работа специалиста. А в нашем штате работают профессионалы, задача которых заключается во всестороннем анализе ваших потребностей и создании лучшей из возможных конфигураций системы.

Конечно же, на рынке представлено огромное количество систем и приборов безопасности. Но мы с чистой совестью можем заявить, что предлагаем нечто большее – Вы будете ощущать большую уверенность, зная, что Вашим обслуживанием занимается постоянно находящийся на дежурстве персонал местной телефонной службы, прошедший специальную подготовку по поддержанию Вашей системы в максимально работоспособном состоянии.

Если Вы позвоните Миссис Рашид по бесплатному номеру 800-322-3596, она договорится с Вами о приходе одного из специалистов по безопасности для обсуждения Ваших требований в наиболее удобное для Вас время. Или, если вам так будет удобнее, Вы можете просто переслать прилагаемую открытку, и мы позвоним Вам, чтобы договориться о встрече.

С вашей стороны никаких обязательств не требуется. Мы предлагаем услуги по анализу Ваших запросов и разработке предлагаемого плана системы безопасности в качестве одной из важнейших составляющих нашего комплекса общественных услуг.

Мы будем рады предоставить Вам наши услуги!

Искренне Ваш,

ЭД М. КАФЛИН
Локальный менеджер по сбыту

Приложения

30. Письмо-ответ тем, кто заказал бесплатный каталог услуг домашней безопасности, предлагающее бесплатную консультацию

Мистеру Джону К. Джонсу
00000 Штат XXXXX
Город N, Даунтаун Стрит, 1234

Дорогой мистер Джонс:

Представляем наш каталог услуг безопасности «Вестингхаус», заказанный Вами. Он не так велик и сложен, но информация, которую он содержит, может быть бесценной.

Я бы хотел настоятельно Вам рекомендовать не просто изучить предлагаемые в нём услуги, но обсудить их в кругу семьи Джонсов. Несколько минут, посвящённых планированию сегодня – одна из лучших возможных инвестиций, и если мой личный опыт окажется справедливым и в Вашем случае, я уверен, Вы оцените покой, который приобретёте в результате такой семейной конференции.

И хотя я занимаюсь продажей систем безопасности, я заметил, что все члены моей семьи стали чувствовать себя заметно увереннее, с тех пор как мы начали вести ведомость технического контроля и регулярно проводить учебные пожарные тревоги.

Так как этот каталог не содержит перечня услуг, предоставляемых системой безопасности «Вестингхаус», я надеюсь, Вы мне простите вольность рассказать о наших разработках по созданию полного пакета услуг безопасности для таких заботливых домовладельцев в городе N как Вы.

У нас уже готовы схемы безопасности, которые мы могли бы предложить. Каждый дом и каждая семья являются для нас чем-то уникальным, заслуживающим специально разработанной системы, которая удовлетворяла их специфическим нуждам. Мы используем передовые технологии космической эры «Вестингхаус», а также наши многочисленные наработки в сфере военной, промышленной и коммерческой безопасности для создания соединяющихся между собой модулей, которые и составляют пакет системы безопасности любого дома.

Но кроме этого в нашей системе присутствует ещё один элемент, который часто отсутствует в других системах домашней безопасности – человеческий элемент.

Прямо сейчас штат из высококлассно подготовленных специалистов по безопасности сидят за контрольными панелями «Коммуникационного центра Вестингхаус», расположенного в непосредственной близости от Вашего дома в городе N. К этим панелям подключены дома Ваших соседей в Филадельфии, которые уже находятся под защитой систем домашней безопасности «Вестингхаус».

В случае происшествия в коммуникационный центр моментально поступает зашифрованное сообщение, а квалифицированный специалист самостоятельно принимает решение о необходимой помощи – никаких магнитофонных записей или сбивающих с толку сигналов, только живая персональная реакция на различного рода события ежедневно 24 часа в сутки.



И Вам не придётся полагаться исключительно на постоянно находящиеся в активном режиме чувствительные приборы системы домашней безопасности «Вестингхаус», которые функционируют вне зависимости от того, находится ли кто-либо дома или нет. Вы можете поговорить напрямую со специалистом из коммуникационного центра в любое время, днём и ночью, просто нажав специальную кнопку на управляющей панели в Вашем доме.

В общем и целом, по нашему мнению мы создали целостную систему безопасности, которая может быть конфигурирована для защиты любого дома от угроз кражи со взломом, пожара, катастроф и других происшествий.

Слова «может быть сконфигурирована» являются ключевыми.
И это уже работа для специалиста по безопасности.

Мы не считаем, что каждый домовладелец должен быть специалистом по безопасности. Поэтому мы обладаем штатом высококлассных специалистов по безопасности – не просто продавцов, а мужчин и женщин, прошедших специальную подготовку и постоянно обновляющих свои знания в области самых современных устройств и оборудования по обеспечению безопасности.

Мы прилагаем все усилия, чтобы наше знание в сфере техники позволяло не только рекомендовать определённые устройства, но провести всесторонний анализ индивидуальных пожеланий каждого домовладельца и подготовить общий план, который будет не только полным, но и сочетающим в себе современные технологии, позволяющие обеспечить максимум безопасности при минимальном объёме вложений.

Если Вам интересно узнать больше о том, как система домашней безопасности «Вестингхаус» может защитить Вас, Вашу семью и Ваше ценное имущество, мы будем рады предоставить к Вашим услугам одного из наших специалистов по безопасности, который проведёт анализ специально для Вас.

Эта услуга является совершенно бесплатной и не налагает на Вас никаких обязательств, кроме как требования предоставить нашему специалисту информацию, необходимую для того, чтобы удостовериться в соответствии предлагаемой им или ею конфигурации системы Вашим индивидуальным потребностям.

Я прилагаю открытку-требование, услуги по пересылке которой уже оплачены. Я прослежу за тем, чтобы она попала в руки специалиста по безопасности «Вестингхаус», знакомого с уже существующими системами защиты и специфическими для Вашего района требованиями, если таковые имеются. Он или она позвонит Вам, чтобы договориться о встрече в любое наиболее удобное для Вас время.

И ещё раз я хочу заверить Вас, что Вы ни к чему не обязаны. А пока, вы можете изучить прилагаемый каталог услуг безопасности «Вестингхаус» и предпринять первые шаги к защите своей семьи от постоянно существующих угроз пожаров и краж.

Искреннее Ваш,

Имя
Должность

31. Открытка от типографщика потенциальному клиенту, который не ответил ему

ЭТО БЫЛ ПЕРВЫЙ РАЗ, КОГДА ВЫ НЕ ПОЛУЧИЛИ НАШЕ ОТПРАВЛЕНИЕ?

Не может быть, чтобы Вы не получили печатную продукцию/прейскурант/справочник от «Чемпион».

Вы заказали её. Мы её отправили. Мы высылаем её ещё раз.
Просто на случай, если оригинал где-то затерялся.

Кстати, Вам, возможно, будет интересно узнать, что низкие цены и надёжное товарное качество – не единственные достоинства «Чемпион».

Заказы редко теряются.
Работы выполняются и отправляются заказчику быстро и без задержек.

Одно дело предлагать низкие цены. Мы предлагаем.
Одно дело выполнять работу качественно. Мы Выполняем.

И совсем другое дело предложить эффективное решение,
когда время играет не последнюю роль.

Мы можем и это.

Мы предлагаем Вам внимательно ознакомиться с прейскурантом наших услуг и попробовать нас в деле. Уже сейчас мы сотрудничаем с сотнями ведущих компаний по всей территории США. И если Вы ещё не обращались к нам за помощью, то мы были бы чрезвычайно рады, если бы Вы это сделали.

Искренне Ваш,

Джон Хребеньяр
Президент

32. Письмо, формирующее интерес и выявляющее потенциальных клиентов для программы выдачи ипотечных ссуд

Уважаемый домовладелец:

Ох!!

Вот что непроизвольно вырывается из уст налогоплательщика, когда он получает удар прямо в лоб вместе с очередным годовым счётом на налоги на собственность.

Это то время в году, когда мы залезаем в свой карман поглубже, чтобы оплатить налоги. Но даже расплатившись, мы знаем, что в следующем году эта история повторится – мы получим снова счёт, может быть даже на большую сумму. Ох!!

Но в этом году удар может быть заметно смягчён, а в следующем – Вы его можете и не заметить, если Вы заставите нас работать на Вас. Мы дадим Вам деньги в долг на выплату налогов в этом году и организуем программу ежемесячного депонирования на следующий год. Никаких проблем, так как Вашим ипотечным кредитом занимаемся мы.

А вот как это работает:

1. Позвоните нам или зайдите в наш офис. Если Вы уже получили счёт на налоги, сообщите нам его сумму; если у Вас ещё нет его, то мы заранее подготовим заём, так что деньги к моменту получения счёта будут уже у Вас на руках.
2. В текущем году для оплаты налогов и нового займа супа платежа будет несколько выше.
3. В следующем году Вам уже не придётся беспокоиться о необходимости внезапно выплатить значительную сумму, так как она уже будет у Вас на счету в результате ежемесячного депонирования. Когда Вы получите свой счёт на налоги, он уже будет оплачен.

Для того чтобы эта система заработала, необязательно заполнять кучу бумаг. Вы можете отрезать нижнюю часть этого письма и зайти с ним в один из наших офисов; или же Вы можете отослать её в конверте, что я приложил; или позвоните нам в округе Палм-Бич по телефону 845-3200 и в округе Мартин 283-5200. Так что я предлагаю Вам сделать это как можно скорее, так как, несмотря на то, что все мы не любим налоги, их приходится платить, а задержки влекут за собой штрафы, которые ещё более увеличивают сумму выплат.

Я рад предложить Вам данную услугу. Я искренне надеюсь, что Вы ею воспользуетесь и избавитесь навсегда от ежегодного восклицания «Ох!» при получении счёта на налог на недвижимость.

Искренне Ваш,

Пэт Дж. Сноу, младший



Старший вице-президент

P.S. Так как Вашим налоговым счётом занимается Местная федеральная ассоциация по сбережениям и займам, Вы сможете покрыть большинство увеличений выплачиваемой суммы увеличивая взнос на следующий год. Мы – Ваши сбережения и займы, и мы хотим доказывать Вам это каждый день!

*ПЕРЕШЛИТЕ ЭТУ ЧАСТЬ В ПРИЛАГАЕМОМ КОНВЕРТЕ, ИЛИ ПОЗВОНИТЕ:
ОКРУГ ПАЛМ-БИЧ – 845-3200. ОКРУГ МАРТИН – 283-5200.*

Кому: Местная федеральная ассоциация по сбережениям и займам

Расскажите мне поподробнее об оплате своего налогового счёта посредством займа, суммируемого к моим ежемесячным выплатам по ипотеке. Я также хотел бы узнать об определении размеров ежемесячного депозита для оплаты налоговых счетов в последующие годы.

Ф.И.О. _____

Адрес _____

Город _____ *Штат* _____ *Индекс* _____

Телефон _____ *Номер займа, если он Вам известен* _____

Размер текущего налогового счёта в долларах: _____
(если размер не известен – поставьте знак вопроса)

Мне будет наиболее удобно, если Вы позвоните в _____

33. Письмо-ответ тем, кто заказал бесплатный отчёт, содержащий информацию о скидках

Дорогой садовод,

Спасибо за Ваш интерес к нашим устройствам по производству компоста «Roto Tiller-Power Composters» фирмы «TROY-BILT» ... и за просьбу предоставить Вам экземпляр нашего важного Нового Отчёта, который Вы найдёте в приложении к этому письму.

Он должен ответить на все Ваши вопросы, возникающие у Вас по поводу других машин для сельскохозяйственных работ в их сравнении со всеми нашими моделями «TROY-BILT» «Roto Tiller» 1978 года.

Если после прочтения этих материалов у Вас всё ещё останутся вопросы, пожалуйста, пишите или звоните по **БЕСПЛАТНОМУ НОМЕРУ**

1-800-833-6990.

Я, или один из моих коллег, работающих со мной, предоставит Вам консультацию по поводу практически любой сельскохозяйственной машины, имеющейся в наличии... и мы постараемся сделать всё от нас зависящее, чтобы Вы были подготовлены к приближающемуся садово-огородному сезону наилучшим образом.

А пока... на фабрике «Tiller» уже началась большая лихорадка весенних заказов. Мы не вполне понимаем почему, но в этом году более чем когда-либо, солидные садоводы повсюду решили приобрести изделия «Troy-Bilt». Мы уже распродали весь имевшийся у нас в наличии на начало месяца ассортимент, а заказы всё ещё продолжают поступать в таких объёмах, что мы не в состоянии всех их выполнить.

Конечно же, одной из причин возникновения такого ажиотажа, несомненно, является наша распродажа изделий прямо с завода со **СКИДКАМИ** **НЕСАДОВОДЧЕСКОГО СЕЗОНА**.

Они действуют сейчас, и ещё будут оставаться в силе до конца марта. Вы можете сэкономить, по меньшей мере, сумму в 60 долларов или даже больше от указанной в прайс-листе цены на все модели «Troy-Bilt» – кроме этого Вы получаете дополнительную скидку в 10% на любые элементы оснастки «Tiller».

Позже, начиная с 1 апреля и весь май и июнь скидки действовать не будут.

Итак, для того, чтобы получить свою машину «Tiller» вовремя для земельных и посадочных работ этой весной ... и с солидными скидками от цены в прайс-листе (конкретный размер скидок указан в приложенном мной таблице) ...

Вы должны отправить письмо с заказом или позвонить мне не позднее полуночи 31 марта.



Затем, начиная с 1 апреля цены на все изделия «Troy-Bilt» модели «Horse» возрастут на 32 доллара – порядка 5%.

Как Вы знаете, последний год был отмечен увеличением темпов инфляции. И хотя говядина и некоторые другие виды товаров упали в цене, общая стоимость потребительской корзины в плане бакалейных товаров (особенно что касается свежих овощей и фруктов) продолжала расти.

Прошлым летом примерно то же самое произошло с большей частью сырья и деталей, необходимых для производства наших изделий «Troy-Bilt», цены на двигатели выросли на 6% ... затем на 7% подорожал чугун ... на 5% тонколистовой металл ... и так далее.

Итак, хотя мы и так слишком долго сдерживали цены, несмотря на увещания наших бухгалтеров, теперь у нас нет другого выхода, кроме как поднять цены на все машины «Troy-Bilt» модели «Horse» (которые являются более крупными, содержат в себе больше чугунных деталей, более дорогие двигатели и так далее по сравнению с нашими более компактными «Pony») исключительно под давлением инфляционных процессов.

Вот почему так важно – дважды важно (из-за ожидающегося роста цен и действующих на данный момент СКИДОК НЕСАДОВОДЧЕСКОГО СЕЗОНА) – если Вы вообще планируете приобретение изделий «Troy-Bilt» в наступающем сельскохозяйственном сезоне, чтобы Вы сообщили мне об этом до указанной даты - 31 марта.

Всего 20% от цены [всего 105 долларов 60 центов] гарантируют Вам «двойную экономию» ... плюс своевременная доставка для садоводческих и посадочных работ уже этой весной!

По Вашему желанию Вы можете оплатить свою покупку полностью при помощи чека, денежного перевода или посредством кредитной карты VISA/Bank-Americard, Chargex, или Master Charge.

Или же, если пожелаете, Вы можете сделать 20% предоплату вместе с заказом, а потом восполнить остаток непосредственно перед доставкой (в этом случае Вы также можете воспользоваться чеком или кредитной картой). Любой из выбранных Вами вариантов является приемлемым для нас.

Так что, пожалуйста, ознакомьтесь с прилагаемой информацией и отчетом. Вы найдёте там подробнейшее описание нашей уникальной бессрочной гарантии ... нашего доступного по цене обслуживания ... и объяснение, почему мы заявляем о том, что Вы для нас становитесь более ценными после распродажи, чем до неё. Достаточно быстро Вы примете решение, насколько необходима Вам одна из наших разнообразных (и, мы верим, лучших) моделей машин для работы в саду «TROY-BILT».

Более 300 000 – свыше 80% всех сельскохозяйственных машин с задним ходом, имеющих в Америке, являются изделиями «TROY-BILT».

Итак, не хотите ли и Вы сделать у нас заказ?

Большое спасибо...

и я надеюсь вскоре получить от вас известия.

Искренне Ваш,

www.p-site.biz – Профессиональный продающий сайт за 7 дней

<http://учебники.информ2000.рф/учебники.shtml>



Дин Лейт, менеджер по сбыту
«Troy-Bilt Roto Tiller-Power Composters»
102 улица и Девятое авеню, Трой, штат Нью-Йорк.

P.S. Пожалуйста, имейте в виду –

Сделав заказ прямо сейчас – до «двойной последней даты» 31 марта – Вы сэкономите ...

- До 32 долларов от цены в новом прайс-листе, вступающим в силу с 1 апреля.
- Как минимум 64 доллара 50 центов по скидке в 10%, действующей до начала садоводческого сезона.
- Общая двойная экономия до 105 долларов 60 центов (в зависимости от выбранной Вами модели) – в случае, если Вы примете решение и свяжитесь со мной до крайнего срока 31 марта.

Д.Л.

34. Образец приглашения направленного на привлечение потока клиентов в магазин или местное представительство фирмы

Примечание: Приглашение должно быть оформлено как приглашение на свадьбу или какое-то важное событие.

Вас сердечно приглашают

на

Ежегодную экспозицию автомобилей «Lexus»

*Вы сможете сесть за руль всех наших моделей 2007 года
в рамках нашего специального курса вождения.*

*Затем Вам будет предоставлена возможность обдумать свои
впечатления за бесплатной партией в гольф со звёздами из
«Профессиональной ассоциации игроков в гольф», которые
покажут Вам несколько приёмов или же насладиться роскошным
сеансом кренотерапии.*

*9 сентября 2006 г.
с 9:00 до 18:00*

Бесплатный фуршет с вином и сыром в 16:00.

35. Письмо от «Ксерокс», предлагающее «Привилегированный аккаунт»

Кому:

Mr. John D. Sample

Куда:

Epsilon Data Management

24 New England Executive Park

Burlington, Massachusetts 01803

Дорогой, мистер Сэмпл:

Мы полагаем, что покупка офисных продуктов непосредственно от Xerox должна внушать Вам доверие.

Поэтому мы желаем, чтобы Вы стали одним из тех, кто получит удовольствие от многочисленных преимуществ, которые предоставляет новый Привилегированный Аккаунт от Xerox - совершенно бесплатно!

Всё, что вам нужно, это подписать и отправить нам обратно по почте регистрационную форму (она в приложении). Ваш Привилегированный Аккаунт предоставит Вам следующие исключительные преимущества:

1. Возможность покупать офисные продукты непосредственно от Xerox – по невероятно низким ценам;
2. Специальные бонусные предложения на широкий спектр товаров Xerox;
3. Владельцы Привилегированного Аккаунта имеют возможность получать, помимо самих товаров, сервисное обслуживание оборудования.
4. Преимущество заказывать продукты по телефону (бесплатный звонок) через Вашего персонального телефонного консультанта:
5. Все товары, которые награждены репутацией высокого качества и надёжности Xerox, подлежат возврату в случае, если Вы по какой-либо причине не совсем удовлетворены покупкой. Верните свой товар в течение 15 дней, ничего не оплачивая при этом.
6. Владельцы Привилегированных Аккаунтов получают первыми оповещение о новых товарах и услугах, предоставляемых Xerox.

И что самое главное – Ваш привилегированный аккаунт от Xerox инициализирует для Вас линию моментального кредита на 3000\$, которыми Вы можете воспользоваться в любой момент.

Вам не нужно совершать каких-либо покупок на минимальную сумму - никаких расходов на обслуживание, никакого риска или обязательств.

Именно это и делает Привилегированный Аккаунт Xerox одной из самых гибких кредитных линий, которыми Вы владеете.



Для удобства Вы будете получать ежемесячно полностью детализированную выписку.

В целом, Привилегированный Аккаунт от Xerox предлагает Вам всё, что необходимо для работы офиса – от пишущих машинок до копиров, от профессиональных компьютеров до принтеров. Вдобавок к этому, удобная форма кредитования!

Ваша, заранее утверждённая, заявка на согласие – в приложении. Просто заполните её, подпишите и отправьте нам обратно по почте. Пересылка уже оплачена нами.

Или же позвоните в наш Центр по работе с Привилегированными Аккаунтами по номеру 1-800-828-9090 (звонок бесплатный), если у Вас возникли какие-либо вопросы или требуется помощь.

Пожалуйста, напишите мне до 15 августа – именно до этого дня у Вас есть возможность воспользоваться дисконтными преимуществами тех товаров и услуг, которые мы планируем запустить в продажу в ближайшее время.

Не забывайте: какие-либо платежи, обязательства или риск при открытии Привилегированного Аккаунта исключены. Мы всего лишь желаем помочь Вам приобрести лучшие офисные продукты и услуги по специальным прямым ценам.

Не забывайте, также, о том, что открытие специальной кредитной линии на Ваше имя уже утверждено.

Итак, подпишите и отправьте специальную форму о Вашем согласии сегодня.

От лица всего коллектива Команды Xerox я очень рад выслать Вам это приглашение к открытию Привилегированного Аккаунта. Жду с нетерпением Вашего согласия.

Искренне Ваш,
Scott Seeman

Менеджер по Привилегированным аккаунтам

SS/bg

P.S. В качестве бонусного предложения для вновь зарегистрированных, мы предоставляем Вам скидку на наши накопители информации. Скидка активна до 15 августа. Пожалуйста, посмотрите на лист с информацией о продукте (в приложении). Это всего лишь единичный пример из большого числа преимуществ, которыми Вы будете наслаждаться при использовании Привилегированного Аккаунта Xerox.

36. Образец письма "бизнес для бизнеса" для формирования круга потенциальных клиентов

[Ф.И.О.]
[Улица]
[Город, штат, индекс]

Дорогой [Ф.И.О. президента компании],

Меня зовут Бен Харт, я являюсь владельцем консалтинговой компании в области маркетинга.

У меня есть недавно вышедшая в печать книга под названием «*Автоматизированный маркетинг*».

Если Вы хотите стать обладателем этой книги, я буду рад выслать её Вам совершенно бесплатно. Просто бросьте прилагаемую открытку-ответ в почтовый ящик, и я сразу же отправлю её Вам.

Думаю, что эта книга сможет помочь Вам в Вашей работе в сфере маркетинга и увеличения объёмов продаж. Я прилагаю также рекламную листовку об этой книге, несколько рецензий, а также ряд комментариев со стороны других владельцев бизнеса по поводу того, насколько эта книга оказалась им полезной ... хотя она и находилась в продаже в магазинах всего несколько недель.

Почему я готов выслать Вам эту книгу совершенно бесплатно?

Причина довольно проста. Я полагаю, что если когда-либо Вам понадобится помощь в сфере маркетинга, Вы вспомните о моей компании. Я также приложил свою визитную карточку, которую, надеюсь, Вы сохраните. Посетите также мой веб-сайт **www.DirectMailCopywriters.com**.

Не стесняйтесь звонить мне в любое время. Возможно, мы как-нибудь пообедаем вместе.

И даже если в данный момент Вам не требуется помощь маркетолога, ничего страшного. Я всё равно буду рад выслать Вам эту книгу. Я просто хочу, чтобы Вы знали о том, что мы всегда рядом и имели представление о том, чем мы занимаемся в «Ben Hart & Associates» и на **www.DirectMailCopywriters.com**. Я буду с нетерпением ждать открытку с ответом от Вас в ближайшие несколько дней.

Искренне Ваш,

Бен Харт

P.S. Пожалуйста, не забудьте опустить свою открытку-ответ в почтовый ящик сегодня, прежде чем Вы займётесь другими делами и, возможно забудете об этом. Как только я получу её, я сразу же вышлю Вам подписанный мною экземпляр своей книги «*Автоматизированный маркетинг*». Я уверен, что она окажется вам полезной.



От: [Ф.И.О. потенциального клиента]
[Адрес]

[] **Конечно, Бен, пожалуйста, вышлите мне бесплатный экземпляр Вашей новой книги «Автоматизированный маркетинг»** с Вашей подписью, повествующей о том, как я могу автоматизировать свой маркетинг, уйти от необходимости постоянного наращивания объёмов продаж и заставить расти свой бизнес в геометрической прогрессии при помощи систематизации маркетинговой политики.

Пожалуйста, расскажите о необходимых для Вас услугах, поставив пометку в одном из квадратов ниже:

[] **Да**, я бы хотел встретиться с Вами, чтобы обсудить более детально, как Вы сможете помочь улучшить маркетинговую стратегию моей компании. Пожалуйста, позвоните мне или моему ассистенту для определения даты встречи.

[] **Нет**, на данный момент я не нуждаюсь в маркетинговых услугах. Но прошу Вас внести меня в список Ваших клиентов, которым Вы ежемесячно рассылаете подсказки и секреты в сфере маркетинга. Я бы также хотел получить расписание **тренингов по целевому маркетингу** и инструктажей по персонализированному маркетингу, проводимых Вами в течении года.

Мой E-mail _____

Мой помощник _____

[] Не высылайте мне никаких Ваших книг. Пожалуйста, никогда не связывайтесь со мной снова.

37. Образец предложения «приведите ещё двоих»

Уважаемый [Ф.И.О. клиента],

В течение стольких лет Вы пользовались услугами [название сервиса] и всё это время были таким замечательным клиентом.

В знак благодарности за Ваше постоянство, я бы хотел предложить Вам воспользоваться в следующий раз нашими услугами [название сервиса] совершенно бесплатно.

Кроме этого, приведя двух новых клиентов для получения нашей услуги [название сервиса], Вы также сможете воспользоваться [название сервиса] бесплатно.

Мы не тратим деньги на рекламу. Мы пришли к выводу, что лучшей маркетинговой стратегией для нас являются наши довольные клиенты. Возможно, прежде Вам уже доводилось советовать наши услуги своим знакомым, и они в результате ими воспользовались, однако никто не ставил это Вам в заслугу.

Теперь у Вас появилась возможность пользоваться нашими услугами бесплатно, постоянно.

Я снова хотел бы поблагодарить Вас за то, что Вы делаете. Мы также хотели бы услышать Ваше мнение по поводу возможных путей оптимизации предоставления наших услуг, что сделало бы общение с нашей компанией ещё более приятным.

Буду с нетерпением ждать Вашего следующего визита.

[Ф.И.О.]
[Президент]

38. Образец письма, формирующего круг потенциальных клиентов для ресторана, предлагающее бесплатный бифштекс

Бесплатный бифштекс [название ресторана] ждёт Вас.

Дорогой любитель бифштексов,

Я бы очень хотел угостить Вас бесплатным [название ресторана] бифштексом.

Чтобы получить свой бесплатный бифштекс, просто приведите на ужин ещё одного человека вечером в понедельник, вторник или среду до [дата] истечения срок действия данной акции.

Большинство людей, так или иначе, не ужинают в одиночку. Так что я не поверю, что такой заядлый любитель бифштексов как Вы, упустит свой шанс получить справедливое вознаграждение в виде бесплатного [название ресторана] бифштекса.

И Вы сможете выбрать любой вид бифштекса из представленных в наших меню – в том числе «Нью-Йорк», «Рибай», «Портер Хаус» или же «Филе Миньон».

Возможно, Вы знаете, что [название ресторана] готовит лучшие бифштексы в [город] области. Мы подаём лучшие бифштексы в штате на [адрес ресторана] ещё с 1962 года.

Если Ваш спутник закажет антре, то Вы сможете получить свой бифштекс бесплатно. Так что практически Вы получите два наших лучших бифштекса, или бифштекс и антре, по цене одного.

Зачем мы это делаем?

Потому что мы поняли, что это лучший способ познакомить жителей [город] с [название ресторана] и нашими потрясающими бифштексами. Просто захватите с собой это письмо, когда загляните к нам в понедельник, вторник или среду вечером до [дата] и воспользуйтесь возможностью получить бесплатный стейк.

Я не могу гарантировать, что мы когда-либо будем проводить такую акцию вновь. Так что сейчас самое время отправиться в [название ресторана]. Я с нетерпением буду Вас ожидать, чтобы лично поприветствовать, когда Вы придёте.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

Владелец [название ресторана]

P.S. Не забудьте взять с собой это письмо для получения бесплатного бифштекса.

39. Письмо управляющему для определения круга потенциальных клиентов

[Ф.И.О.]

[Улица]

[Город, штат, индекс]

Дорогой []:

Если бы я пообещал Вам рассказать, как я смогу помочь Вам сэкономить 20% суммы, которую Вы тратите на полиграфические услуги, согласились бы Вы встретиться со мной?

Если Ваш ответ положительный, то отправьте, пожалуйста, прилагаемую открытку, и я позвоню Вам, чтобы договориться о встрече.

Причина, по которой я настолько уверен в том, что мы сможем сократить Ваши расходы на полиграфию на 20%, кроется в том, что я прекрасно знаю расценки наших конкурентов. Но будьте уверены, более низкие цены отнюдь не означают более низкое качество. Как раз наоборот.

Так как мы недавно полностью переоборудовали по последнему слову техники наше производство, установив новые рулонные прессы, Ваша печатная продукция будет ясной и четкой. А если у Вас возникнут проблемы с качеством нашей печати, мы перепечатаем Ваш заказ заново совершенно бесплатно.

Я полон надежды, что Вы предоставите нам шанс принять участие в Вашем бизнесе.

А с нетерпением жду от Вас ответа в ближайшие дни.

Искренне Ваш,

Джон К. Семпл

Вице-президент службы работы с клиентами

Фирма «Brand X Printing»

P.S. Компании, с представителями которых мы уже встречались, были просто ошеломлены уровнем наших цен. В результате график работы нашего печатного цеха практически полностью расписан. Так что важно, чтобы мы встретились как можно скорее, в течение следующей недели, если это возможно, пока в нашем расписании ещё есть свободные места.

Если у Вас нет возможности встретиться со мной, я буду рад договориться о встрече с человеком, ответственным за полиграфию в вашей компании. В этом случае просто напишите имя человека, с которым мне следует поговорить, на прилагаемой открытке и отошлите её мне. Вы также можете позвонить мне по телефону 1 800 _____ или на мой сотовый: _____. Мой адрес электронной почты _____. У меня постоянно с собой смартфон, так что электронная почта постоянно мне доступна для получения и отправки сообщений. Большое спасибо.

Узнайте стоимость написания на заказ студенческих и аспирантских работ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>



40. Образец письма потенциальному клиенту страховой компании

[Дата]

[Ф.И.О.]
[Улица]
[Город, штат, индекс]

Дорогой []:

Вчера я разговаривал с Вашим другом Стивом Джонсом, и он упомянул, что, возможно, Вы хотели бы застраховать свою жизнь.

Стив и я дружим уже давно. Он также является моим держателем страхового полиса вот уже более десяти лет.

Я был бы рад встретиться с Вами, чтобы обсудить условия Вашего страхования.

Даже если у Вас уже есть заключённый договор о страховании жизни, я бы хотел поговорить с Вами о ряде изменений в налоговом законодательстве, которые были приняты в последнее время – изменения, которые могут потребовать от Вас реструктуризации ряда моментов, если Вы не хотите внезапного увеличения суммы выплачиваемых налогов.

Мы также можем предложить ряд новых программ по страхованию, которые позволят сохранить Ваш капитал и спасти значительную часть Ваших накоплений от Внутренней налоговой службы.

Я был бы рад встретиться с Вами в любое удобное для Вас время, но подчеркиваю, что чем скорее это произойдет, тем лучше.

Вы можете звонить мне в любое время, либо на мой рабочий номер _____, или же на сотовый _____.

Если Вы не свяжитесь со мной в ближайшие несколько дней, я надеюсь, что Вы не будете возражать, если я позвоню Вам, чтобы договориться о встрече.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]
Страховая компания X

42. Письмо существующему клиенту, с просьбой назвать трёх человек, которые могли бы заинтересоваться услугами компании

[Ф.И.О.]

[Улица]

[Город, штат, индекс]

Дорогой [Ф.И.О.]:

Я пишу Вам, чтобы попросить об одолжении.

Я считаю Вас одним из самых наших преданных клиентов и настоящим другом. Я надеюсь, что Вы подскажете нам имена трёх Ваших друзей или знакомых, которым могли бы быть полезны услуги [Название компании] [категория услуг].

Как Вы уже знаете, мы не тратим деньги на рекламу. Вместо этого мы всецело полагаемся на своих клиентов и покупателей, которые довольны качеством нашей работы, и которые советуют обращаться к нам своим друзьям. Это позволяем минимизировать наши затраты на маркетинг. А это, в свою очередь, способствует тому, что мы поддерживаем низкий уровень цен.

Я знаю, как сильно Вы любите американский футбол. Поэтому я вложил в конверт два билета на матч «Нью-Йоркские гиганты» – «Ковбои Далласа» на [дата] в качестве благодарности за сотрудничество с нами и за то, что Вы найдёте минутку, чтобы сообщить мне имена, адреса и телефоны трёх или более человек, с которыми мне следует связаться, чтобы предложить наши [категория] услуги.

Не беспокойтесь. Мы не будем ничего им навязывать. Мы просто вышлем им информационные письма вместе с подпиской на нашу ежемесячную информационную рассылку. Я просто хочу, чтобы ваши друзья тоже знали о нас.

Пожалуйста, заполните прилагаемую форму и отправьте её мне по почте.

Большое спасибо за помощь.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

[Должность]

P.S. Для Вашего удобства, я приложил конверт с обратным адресом и оплаченными услугами по пересылке, в который Вы можете вложить заполненную форму. Если Вы не сможете воспользоваться билетами, пожалуйста, вложите их в конверт и отправьте обратно вместе со своей формой.

Форма для заполнения



От: [Ф.И.О. клиента].

Ф.И.О. _____ Рабочий телефон _____

Домашний телефон _____ E-mail _____

Ф.И.О. _____ Рабочий телефон _____

Домашний телефон _____ E-mail _____

Помните...

Объёмы продаж [название компании] растут во многом благодаря
рекомендациям довольных нами клиентов.

Это позволяет нам не завышать цены, так как мы экономим на
рекламе.

Спасибо за поддержку нашего бизнеса!

43. Письмо потенциальному клиенту, названному другим клиентом, предлагающее потребительские услуги

[Дата]

Дорогая миссис Смит,

Ваша соседка, Джин Каннингхем, давняя клиентка «Акме Пест Контрол».

Она предложила, чтобы я написал Вам с тем, чтобы сообщить, каким образом мы ей помогаем...

*** Вставьте описание нескольких впечатляющих примеров ***

Миссис Каннингхем так хорошо о Вас отзывалась, что я бы хотел встретиться с Вами, осмотреть Ваш дом на предмет оценки потенциальной угрозы со стороны паразитов, о которых Вы можете даже не подозревать. Не беспокойтесь. Мы не заставляем Вас приобретать наши услуги.

Я бы хотел просто встретиться, рассказать о нашей работе и оценить Ваше жилище с точки зрения вероятности появления в нём вредителей.

Я также занёс Вас в списки бесплатных подписчиков на наш ежемесячный *Информационный журнал «Акме Пест Контрол»*, содержащий ценную информацию о вредителях, кишачих в домах города Грейт-Фоллс, штат Вирджиния, о которых практически ничего не известно людям, в них живущим. Эти паразиты являются переносчиками болезней, возбудителями аллергии, а также могут нанести непоправимый вред конструкциям дома, что заметно снизит его рыночную стоимость.

Для того чтобы договориться о времени проведения бесплатной диагностики на предмет наличия паразитов в Вашем доме, пожалуйста, вышлите обратной почтой прилагаемую открытку, пересылка которой уже оплачена, и я свяжусь с Вами, чтобы оговорить детали.

А пока, я не буду сидеть сложа руки, и внесу Вас в список подписчиков информационного ежемесячника «Акме Пест Контрол», если только Вы не свяжитесь со мной и не откажитесь от этой услуги.

Спасибо за минуту Вашего внимания. Я буду ждать Ваше сообщение у себя на столе в ближайшие дни.

Искренне Ваш,

Ричард Бурр
Председатель, «Акме Пест Контрол».

P.S. Возможно, Вы пожелаете осуществить бесплатную диагностику Вашего жилища как можно скорее, так как только в этом месяце мы предлагаем своим новым клиентам 50 %



скидки на первую антипаразитную обработку. Это предложение будет в силе до 31 июля.
Попросите миссис Каннингхем рассказать Вам о работе «Акме Пест Контрол».

44. Письмо от агента по торговле недвижимостью, направленное на стимулирование запросов и поиска дополнительной информации

Дорогой мистер Смит:

Представляется ...

Только представьте ... будто бы пять лет назад Вы купили удачно расположенный участок земли. Подумайте о том, какой могла бы быть Ваша жизнь сегодня ... !

Возможно, что покупка того участка стала бы первым шагом к постройке нового семейного гнезда. И сейчас Вы и Ваша семья уже наслаждались бы комфортом и уютом жизни в пригороде ... вдали от шума и забот большого города, но всего в нескольких минутах от новых торговых центров, школ и церквей.

Даже если бы за последние пять лет Вы бы там ничего не построили, то сегодня она всё равно могла бы стоить уже вдвое больше того, что Вы за неё заплатили. Это факт – цены на собственность, что я продал в пятидесятых, теперь в два раза превышают стоимость покупки. Не удивительно, что трудно придумать лучшего места вложения денег, чем удачно расположенная земля. Она не обесценивается со временем, как автомобиль, её цена не скачет вверх и вниз как акции и облигации на бирже.

Но заметьте, я говорю об удачно расположенной земле. Если Вы хотите, чтобы земля стала местом для постройки дома или хорошей инвестицией, то существует множество факторов, которые необходимо принять во внимание. Вот почему мне кажется, что прилагаемая мною папка должна вызвать у Вас интерес. Она содержит вопросы, которые Вы должны задать себе, прежде чем приобрести землю. В ней Вы также найдёте доводы в пользу выбора места для дома уже сейчас ... даже если Вы ещё не собираетесь ничего строить.

Если Вы интересуетесь землёй, то Вы можете смело доверять Бартлетту – старейшему и крупнейшему продавцу земельных участков в районе Чикаго. У меня есть широкий выбор интересующей Вас недвижимости, доступной по широкому спектру цен. Уже за 170 долларов Вы сможете позволить себе приобрести у Бартлетта место для своего дома!

Разве не настало уже время всерьёз задуматься о превращении в землевладельца? Просто отметьте, какого рода недвижимость Вас интересует на прилагаемой карточке, за пересылку которой Вам не придётся платить – и отправьте её сегодня же. Мы позвоним и предоставим Вам всю необходимую информацию по телефону. Мы, естественно, ни к чему Вас не обязываем, и без Вашего приглашения никакой торговый агент не посмеет явиться к Вам домой.

Лучше, если Вы отправите карточку прямо сейчас – это может стать залогом счастливого и надёжного будущего для Вас и Вашей семьи!

Искренне Ваш,

РОБЕРТ БАРТЛЕТТ

45. Приглашение к участию в заполярной экспедиции

3 сентября 1968

Кому: Mr. Richard N. Archer

Куда: 121 Corlies Ave.

Pelham, N.Y. 10803

Дорогой Мистер Арчер:

Как председатель Полярного Центра имени Адмирала Ричарда Эвелина Бэрда, я имею честь пригласить Вас принять участие в экспедиции, цель которой – оставить след в истории и собрать новые сведения о Полярных регионах.

Всё, что от Вас потребуется - 10 000\$ и 26 дней. По правде говоря, это путешествие доставит Вам дискомфорт и может даже представлять некоторую опасность для Вас. С другой стороны, Вам предоставляется уникальная возможность принять участие в реализации миссии, которая несёт огромную значимость для Соединённых Штатов и всего мира – в миссии, которая, кстати говоря, никогда до этого момента не была воплощена в жизнь.

У вас лично появится возможность поспособствовать тому, чтобы общечеловеческий фонд знаний обогатился сведениями о двух самых удалённых земных границах - полярных регионах.

Я предлагаю Вам стать участником организованной группы из 50 человек (кто совершит кругосветное путешествие по меридиану через два полярных круга). Эта экспедиция проводится в честь празднования годовщины первого полёта в Антарктиду, совершённого Адмиралом Ричардом Э. Бэрдом в 1929 году.

Среди основных моментов этого заполярного полёта – первого коммерческого полёта, который совершается с целью пересечения обоих полярных полюсов и посещения всех континентов – стоит выделить транзитные остановки на американских военных/исследовательских станциях в г. Тулий (Гренландия) и Мак-Мердо в Антарктиде.

Поскольку эта экспедиция вызывает интерес и поддержку многих стран свободного мира, Вы и члены Вашей команды будете почётными гостями (во многих случаях - даже знаменитостями) на государственных и дипломатических приёмах, которые будут сопровождать Вас на всём протяжении маршрута.

У Вас будет возможность встретиться и пообщаться с некоторыми национальными лидерами и общественными деятелями мирового масштаба, такими как: Папа Римский Польшестой, Император Японии, Генерал Карлос Ромуло и многими другими людьми, которые уже вошли в историю.

Приняв согласие на участие в этой экспедиции, Вы, тем самым, заносите и своё имя в историю, поскольку Вы становитесь Основным Попечителем нового Полярного Центра им. Адмирала Ричарда Э. Бэрда. Этот полярный центр является спонсором экспедиции.

Ваша биография будет внесена в архивы Центра, которые будут доступны будущим историкам. Бортовой журнал, фотографии, предметы коллекционирования – всё это будет сохранено навечно в Центре. И Ваше имя будет высечено вместе с именами других участников экспедиции на бронзовой мемориальной табличке.

Прежде, чем я продолжу свой рассказ об экспедиции, позвольте мне поведать Вам о Полярном Центре им. Бэрда и причинах, которые привели к его основанию этим летом.

Расположенная в Бостоне - резиденции последнего Адмирала и стартовой точки всех его 7 экспедиций – эта некоммерческая организация разместит, внесёт в каталог и сохранит документы и записи исследователей Центра Адмирала Бэрда и других разведчиков Антарктики.

Однако, Центр будет осуществлять гораздо более динамическую функцию, нежели хранение фрагментов прошлого. Ему суждено стать живой, плодотворной организацией, всячески способствующей мирному развитию полярных регионов, в частности Антарктики.

Действительно, ему суждено стать государственным центром исследования полюсов в целях научно-исследовательского и коммерческого развития. Центр будет спонсировать, поддерживать, инициировать и сопровождать исследования и экспедиции.

Он будет предоставлять исчерпывающие сведения или оказывать техническую поддержку Соединённым Штатам, а также любому университету, любому учреждению, коммерческой организации или частному лицу, кто будет заинтересован в развитии Полярных регионов на законных основаниях.

Другими словами, Центр выбрал для себя определённый курс действий, который был всецело одобрен самим Адмиралом до его кончины.

Он предвидел, что в один прекрасный день человечество извлечёт неизмеримую пользу от развития обширного потенциала Антарктики.

И он настаивал на том, что уникальные и разнообразные достоинства и ресурсы Антарктики могут получить наилучшее развитие благодаря привлечению частного капитала в контексте частного предпринимательства.

Полярный Центр им. Бэрда как раз и предназначен для реализации этих задач. И главная цель этой памятной экспедиции – дать наглядное представление о той важнейшей роли, которую могут сыграть частное предпринимательство и отдельные граждане в открытии этих самых дальних границ.

В то же самое время, экспедиция должна помочь подчеркнуть другие важные моменты. Она должна продемонстрировать, что стягивание земного шара во время путешествия по меридиану – это реальность. Также эта экспедиция ставит перед собой цель проложить путь для коммерческих полётов к Южному полюсу. В настоящее время чтобы перелететь из Чили в Австралию Вам необходимо совершит посадку в Лос-Анджелесе, даже несмотря на то, что прямой трансантарктический путь был бы намного короче.

Есть и другой фактор, о котором мне стоит упомянуть и который, как я думаю, и придаёт некое ускорение работе Центра. Бытует мнение, что развитие полярных регионов пользуется гораздо более высокой официальной привилегией в Советском Союзе, нежели в Соединённых Штатах.

Деятельность Центра может стать существенным дополнением к действующей политике нашего государства и в перспективе будет способствовать сохранению Арктического и Антарктического регионов в мирных целях.

Эти поставленные задачи (я думаю, вы согласитесь со мной) полностью обоснованы и очень важны для будущего человечества. Именно по этой причине свою деятельность Центр начинает с экспедиции такого масштаба и такой значимости.

Экспедицию будет вести Командир Фрэд Ж. Дастин, ветеран шести полярных экспедиций, советник при Адмирале Бэрде и один из членов той бесстрашной группы, которая провела зиму 1934 в Маленькой Америке, участвуя во Второй Антарктической Экспедиции. Командир Дастин – член Американского Антарктического Комитета и Президент Полярного Центра Бэрда.

В соответствии с Американской системой ранжирования в полярных регионах, по уровню квалификации кандидатура Фрэда Дастина, по всей видимости, лучше подходит для проведения этой экспедиции - и инструктажа всех членов фактически по каждому аспекту полярных регионов - чем любого другого человека на земле. Центр и экспедиция счастливы иметь такого Командира, как Дастин, и вы убедитесь в этом, если решите принять участие в экспедиции.

Полёт будет совершён на специально оборудованном четырёхмоторном коммерческом реактивном самолёте с кабиной, имеющей конфигурацию лаундж-кресла-стола. Лётным составом из 6 членов экипажа будет командовать Капитан Хал Неф, бывший пилот ВВС 1, Президентского самолёта. Специальное обмундирование и экипировка, например, аварийно-спасательное снаряжение, будут предоставлены экспедицией на борту самолёта.

Члены экспедиции встретятся в Бостоне вечером 7 ноября 1968, для краткого инструктажа и встречи с Губернатором Массачусетс, Майором Бостона, местными чиновниками и директорами Полярного Центра Бэрда. На следующий день мы отправляемся прямо на Север от Бостоновского Международного порта и будем следовать следующему маршруту (поскольку я ещё сам не был в этих местах, я привожу здесь краткие сведения, которые предоставили мне Командир Дастин и другие сведущие – те, кто принял непосредственное участие в планировании экспедиции):

Тулий, Гренландия

Гораздо выше, чем Северный Полярный Круг, за рубежом того района, где холод достигает Баффиного Залива, расположился заброшенный Тулий - самая северная воздушная база Соединённых Штатов. Удалённый почти на 400 миль севернее, чем северная верхушка Аляски, Тулий изначально рассматривался Адмиралом Бэрдом и Командиром Дастином в качестве потенциального военного полигона. Здесь в лютые холода Арктической зимы, Вы впервые познаете вкус суровой полярной жизни. У Вас появится возможность подробно исследовать процесс обустройства на новом месте и повстречаться с людьми, для которых выживание в условиях Арктического климата стало образом жизни.

Северный Полюс

По словам тех, кто пересёк Северный Полюс, Вы полностью потеряете ориентацию во времени суток. Восход и закат могут сменять друг друга в считанные минуты - странный и незабываемый феномен. После Тулия, Вы пересечёте географический Северный Полюс, также как это сделал однажды Адмирал Бэрд, совершая свой первый трансарктический перелёт с Флорид Беннет в 1926. Там будет вывешен мемориальный флаг.

Якорная стоянка. Аляска

После пересечения полюса, самолёт сделает вираж на 90 градусов левее и полетит в южном направлении - через Северный Ледовитый Океан и море Бофорта, за самую высокую точку Северной Америки и приземлится на Якорной стоянке. Здесь Вы встретите Губернатора и главных должностных лиц.

Токио, Япония

Самым ярким моментом Вашей транзитной остановки в Японии станет возможность встретиться с Императором и Председателем правительства (Рыбная ловля; экскурсия в Гонконг и Атами на сверхскоростном пассажирском экспрессе; чайная церемония в частных домах.)

Манила, Филиппины

Генерал Карлос Ромуло, легендарный патриот и государственный деятель, старый друг Адмирала Бэрда, будет приветствовать экспедицию в Маниле (Фольклорное представление; охота на уток, оленя, дикого медведя и особые разновидности азиатских буйволов; рыбная ловля тунца и марлина.)

Вы сможете отметить для себя, что здесь, как и в любом другом месте, мы предусмотрели огромное количество охоты, рыбной ловли и т.д. Эти виды деятельности опциональны (Участников экспедиции попросят указать свои личные предпочтения за 30 дней до полёта). Тем, кто не захочет принимать участие ни в одном из этих мероприятий, будет предложен осмотр достопримечательностей, гольф и другие виды деятельности.

Дарвин, Австралия.

Неподалёку от Тиморского моря, тропический Дарвин показывает нам один из самых прекрасных в мире пляжей. У вас будет время не только испробовать местный песок и водные виды спорта, но и увидеть великолепные провинциальные малонаселённые районы австралийского материка с их впечатляющими ущельями, каньонами и оврагами. Редко посещаемые малонаселённые уголки – живописный аналог для нашего Запада.

Сидней, Австралия

Вы можете смело предвкушать восторженную встречу в Сиднее с Премьер Министром и государственными чиновниками по одной простой причине – Австралия пребывает в чрезвычайно хороших отношениях с Соединёнными Штатами. Кроме того, Австралия традиционно шла в авангарде исследования и развития Антарктического региона. (Охота на кенгуру, крокодилов, буйволов, диких кабанов, уток, гусей; или же прибрежное рыболовство на рыбу-стрелу, лосося, гигантского морского окуня.)

Крайстчёрч, Новая Зеландия

Это наш промежуточный аэродром для перелёта в Антарктику и сложно найти более подходящее для этой цели место. Большая часть самых ранних экспедиций стартовала из Новой Зеландии, а Адмирал Бэрд до сих пор считается национальным героем здесь. Новая Зеландия – это страна, которая уделяет особое внимание Антарктике и жители Новой Зеландии проявляют, можно сказать, первостепенный интерес к замерзшему континенту. В Новой Зеландии Вас воспримут в качестве знаменитой личности, и Вы можете рассчитывать на чрезвычайно приятный визит, в то время пока экспедиция будет ожидать отчётов о благоприятных погодных условиях из Мак-Мердо (Охота на оленей – там оленей так много, что за их уничтожение выплачивается правительственная премия; рыбная ловля всех самых известных видов рыб – в регионе, снискавшем славу как крупнейшее место в мире по ловле марлина, а также акул-мако).

Мак-Мердо, Антарктида

Я уже говорил, что только полное солнечное затмение по эмоциональному воздействию может сравниться с тем ощущением, когда ты видишь Антарктиду в 1-ый раз. Однажды



увидев её, вы уже никогда об этом не забудете. Если Вы испытаете такие же ощущения, которые испытало большинство посетивших Антарктиду людей, Вы захотите когда-нибудь в один из дней вернуться туда. И после повторного посещения Антарктиды эмоциональное воздействие по своей силе будет таким же глубоким, как и в первый раз. Так говорят ветераны Антарктиды.

Поскольку Антарктида существует за пределами того мира, который Вам известен. Вы увидите там солнце, которое никогда прежде не видели, вдохнёте воздух, которым никогда раньше не дышали. Вы увидите устрашающие своими размерами белые горы, возвышающиеся на тысячи миль над чёрным океаном, в котором, если повезёт, Вы сможете выжить 45 секунд. Вы увидите дивный шельфовый ледник Росса, по размеру равный целой Франции, с ледяными скалами в 50-200 футов, пересекающими море на 400 миль. Вы увидите действующий вулкан Эребус – 13000 футов лавы и льда.

И Вы увидите хижины, которые настолько хорошо сохранились, как будто в них ещё вчера кто-то жил. Жилище Эрнста Шеклтона необитаемо с 1908 года, а жилище Скотта с 1911. Антарктида, по всей вероятности, не подвластна тому течению времени, о котором нам всем известно.

На базе Мак-Мердо Вы встретитесь с военными и учёными, которые живут на этой странной, чужеземной территории. Вы также обоснуетесь здесь на какое-то время – насколько хватит Вашего терпения выносить эту пронзающую до мозга костей мерзлоту, слышать эту бесконечную тишину, ощущать, насколько хватит резерва Ваших моральных сил, террор её необоснованной враждебности к людям.

Во время своего пребывания там, Вам представится редкая возможность узнать всё об Антарктиде – о том, как выжить в таких условиях и самое главное – о том, что на самом деле могут сделать люди, чтобы открыть эту великолепную границу.

Южный Полюс

Адмирал Бэрд был первым человеком, кто совершил полёт на Южный Полюс. За всю историю лишь около 200 человек пересекли границу Южного Полюса на самолёте или другим способом. В качестве участника экспедиции, вы сможете присоединиться к этой избранной группе.

Пунта-Аренас, Чили

От Южного Полюса Вы полетите в Пунта-Аренас, на извилистый Магелланов пролив, который отделяет континентальную Южную Америку от архипелага Огненная Земля. Визит сюда будет недолгим, но Вы сможете получить некоторое представление об особом шарме этого практически забытого отдалённого поселения.

Рио-де-Жанейро, Бразилия

Эта памятная транзитная остановка будет включать в себя дипломатический приём. Вам представится возможность отдохнуть и изведать достопримечательности легендарного Рио (Специальный вылет в Белу-Оризонте для охоты на диких свиней, уток, ягуаров, пантер, азиатских буйволов, крокодилов и оленей).

Дакар, Сенегал

Возможно, вы никогда не планировали посетить Дакар, но Вам представится такая возможность во время этой экспедиции. (Танец Туземцев; сафари.)

Рим, Италия

Путешествие не было бы полноценным без остановки в Риме, где нам окажут восторженный приём. Во время нашего пребывания здесь, у нас состоится частная аудиенция с Папой Римским.

Лондон, Англия

Из Лондона экспедиция отправится в обратный путь через Атлантический океан и завершится подведением итогов и прощальным ужином в Бостоне 3 декабря.

В качестве памятного сувенира об участии в экспедиции, Вы получите персональную копию бортового журнала в кожаном переплёте и небольшой кусок металла, из которого был изготовлен настоящий самолёт Адмирала Бэрда, вмонтированный в кристалл.

Кроме того, Вам вручат рамочный сертификат от Полярного Центра Адмирала Ричарда Э. Бэрда, подтверждающий присвоение Вам звания Попечителя Фонда и выражающий признательность за проявленный Вами интерес, Ваш вклад и усилия во благо Центра и его приоритетных целей. В дальнейшем Вы будете постоянно получать информацию о планах и деятельности Центра. Вас будут приглашать принять участие в мероприятиях любого масштаба на Ваш выбор. И, конечно же, Вы будете иметь пожизненный доступ к архивам и услугам Центра.

И самое главное, что Вы заберёте с собой опыт, который больше никогда не повторится. Возможно, настанет время, когда путешествия на полярные полюса станут обычным делом. Однако, на сегодняшний день, эта привилегия доступна лишь небольшому количеству людей.

Я считаю справедливым тот факт, что эта привилегия должна сопровождаться ответственностью. К тому времени как Вы вернётесь из экспедиции, Вы уже будете владеть комплексным обучающим курсом по полярным регионам от ведущих авторитетов. Ваша ответственность будет заключаться в извлечении максимальной пользы из полученных Вами знаний, чтобы впоследствии стать активным приверженцем и возможно даже учеником полярных исследований и полярного развития.

Я верю, что эта ответственность придётся Вам по плечу.. Стоит лишь только проникнуть полярному воздуху в ваш кровоток, исцелиться от этого будет уже невозможно. Как и многие другие, кто был «заражён» этим воздухом, Вы возможно в скором времени будете собирать по крупицам любую информацию, касаемо Северного или Южного Полярных Кругов, и задумываться уже о следующем путешествии туда.

Но прежде всего, вам стоит принять решение: ехать Вам или не ехать. Если в Вас присутствует приключенческий дух, дух первооткрывателя и если Вам импонирует перспектива принять участие в реализации миссии мирового масштаба, возможно Вы решите присоединиться к экспедиции. Маловероятно, что когда-либо Вам представится ещё раз такая великолепная возможность, как эта.

Очевидно, вы не способны принять такое важное решение прямо сейчас. Хочу Вас предупредить лишь об одном: бронирование будет производиться в установленном порядке – общее количество – 60, включая 10 запасных мест. Помните, что дата отправления – 8 ноября 1968, а значит нельзя терять ни минуты.

Цена в 10000\$ включает в себя стоимость питания и напитков, стоимость проживания (при любых обстоятельствах самого удобного), транспортировку, специальное обмундирование, страховку, экскурсии по местам – всё, за исключением стоимости вашего перелёта в и из Бостона.

Полученные денежные средства будут депонированы в трастовую компанию Соединённых Штатов, расположенную в Бостоне до того, как совершится полёт.

Деятельность Полярного Центра будет развиваться до тех пор, пока доходы, полученные от поездки, будут превышать расходы. Чтобы забронировать себе место в составе экспедиции, лишь отправьте мне заявку на Вашем фирменном печатном бланке или



визитной карточке с депозитным чеком на сумму 2500\$, на счёт Трастовой Компании США.

Если вдруг что-то помешает Вам отправиться в путешествие, Вы можете отправить любого другого человека вместо себя; в противном случае Вы должны сообщить о своём отказе не позднее 30 дней перед отправлением. Если у Вас возникли дополнительные вопросы, пожалуйста, напишите мне по адресу:

Trans-polar Expedition, Admiral
Richard E. Byrd Polar Center, 18 Tremont Street, Boston, Massachusetts 02108

Я надеюсь, что совсем скоро смогу получить от Вас информацию и что мы будем приветствовать Вас в качестве участника нашей экспедиции.

Искренне Ваш,
Эдвард С. Бэрск

P.S. Совсем недавно мы получили согласие от профессиональной съёмочной группы, которая будет сопровождать наш полёт, и как следствие, мы сможем предоставить Вам короткий видеофильм и аудио-кассету с записью пережитых Вами приключений.



46. Письмо, выражающее желание приобрести недвижимость по договорной цене

Дэвид Джонс
76107, Техас, Форт Ворт
Смитвуд авеню, 612

Re: Предложение купить недвижимость за xxxxxxxxxxxxxxxx

[Дата отправления]

xxxxxxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxxxxxx

Дорогой [Должность/Ф.И.О.],

Меня зовут Дэвид Джонс. Я инвестирую капитал в недвижимость, и я хотел бы приобрести Вашу собственность, если Вы назначите разумную цену.

Вот что я предлагаю Вам со своей стороны:

- Скорейшее заключение договора о купле-продаже и справедливая цена уже завтра. Я плачу наличными.
- Никаких агентов по торговле недвижимостью, берущих значительные комиссионные.
- Никаких рыночных цен (никакой рекламы, листовок, вывесок, посещений будущих покупателей).
- Никаких банков. Никаких адвокатов. Никаких проволочек.
- Никакого ремонта, никаких экспертиз оценщика. Никаких займов, не выданных потенциальному покупателю в последний момент.

Вот что я прошу взамен:

- 1) Мои деньги не уходят во Внутреннюю налоговую службу.
- 2) Я получаю свою выгоду в обмен на быстрое, без лишних хлопот заключение сделки.

Это означает, что Вам бы не удалось продать свой дом за эти же деньги, если бы Вы использовали обычные маркетинговые ходы, привлекли риэлтеров, согласились бы ждать погода или даже год, пока бы не получили максимально возможную цену.



Но не забывайте также, что при традиционном способе продажи каждый в цепочке получает свою долю: риэлтеры, банкиры, адвокаты – не говоря уже о расходах на рекламу и время, которое Вы потратите на демонстрацию продаваемого дома желающим на него взглянуть по выходным.

Если Вы воспользуетесь традиционным методом, то банк всё равно заставит покупателей повторно провести процедуры осмотра и оценки. И покупатели, на плечи которых ложатся все расходы, потребуют от Вас сделать ремонт. Вашему дому понадобится свежий слой краски. И ему ещё предстоит оставаться безукоризненным в течение ещё шести месяцев или года, пока Вы, наконец, не заключите сделку, если пойдёте традиционным путём.

Со мной Вы, конечно же, не получите максимальной цены, так как я – инвестор.

Но Вы получите справедливую цену и мгновенное, без лишних хлопот заключение сделки. Вы сможете получить деньги за Ваш дом наличными в тот же день, когда мне позвоните.

Но и со своей стороны я бы хотел, чтобы у меня не было лишних хлопот.

Я знаю цену, которую хотел бы заплатить за Ваш дом. И я бы не хотел торговаться, так как это уже будет создавать мне хлопоты, а значит и расходы.

Я знаю, сколько Вы получите, если прибегните к традиционному способу продажи. Поэтому я знаю, сколько хотел бы заплатить прямо сейчас.

И чтобы эта сделка вообще представляла для меня интерес, я бы хотел извлечь из неё для себя реальную выгоду в обмен на избавление Вас от хлопот и наличные в тот же день, когда Вы мне позвоните.

Если такой новый способ продажи недвижимости Вас интересует, пожалуйста, заполните прилагаемую форму и отошлите её сегодня обратно мне. Или же позвоните мне. Меня можно найти по телефону:

(817) 626-8990

Вы также можете написать на электронный адрес [e-mail]

Но прежде чем звонить, внимательно перечитайте это письмо снова. Нет смысла тратить ни моё, ни Ваше время. Я заинтересован в деловых отношениях исключительно в рамках, которые я здесь описал. И это избавляет от хлопот Вас ... и избавляет от хлопот меня.

Искренне Ваш,

Дэвид Джонс,
инвестор в недвижимость
[e-mail]

P.S. Для вложения в жилую недвижимость у меня в настоящий момент на руках 720 000 долларов. В ответ на подобные письма я регулярно принимаю звонки от людей, которые хотят продать свою собственность без хлопот.



По моим расчётам, вся моя наличность, имеющаяся в распоряжении, будет вложена в течение ближайших 10 дней. Так что я бы настоятельно порекомендовал бы Вам не тянуть время, а позвонить мне прямо сейчас, или же отослать мне прилагаемую форму ответа, если Вы заинтересованы в скором заключении сделки. Спасибо.

Ответ на предложение продажи недвижимости

Уважаемый Дэвид,

- Мне интересно узнать сумму, которую Вы готовы выплатить за мою собственность немедленно – без каких-либо хлопот для обоих из нас.
- Я понимаю, что я могу получить деньги за свой дом наличными в тот же день, когда позвоню.
- Я осознаю, что Вы не предлагаете мне максимально возможную цену за мою собственность, которую бы я смог (или не смог бы) получить, воспользовавшись традиционным способом продажи или наняв риэлтера, прождав шесть месяцев или год, сделав ремонт, всё перекрасив, содера весь дом в безупречном состоянии для демонстрации потенциальным покупателям, нахлопотавшись с банками и адвокатами, потратив кучу времени выторговывая большую цену, беспокоясь о возможной невыплате займа покупателю, и т. д. Но я также понимаю, что Вы мне заплатите справедливую цену.
- Я не хочу тратить попусту ни своё, ни Ваше время.

Пожалуйста, свяжитесь со мной:

Рабочий телефон: _____ Домашний телефон: _____

Мобильный телефон: _____ E-mail _____

[Ф.И.О. владельца]

[Адрес владельца]

47. Письмо, продающее семинар за 4 500 долларов

Боб Стоун

60091, Уилмет, штат Иллинойс, 1630, Шеридан Роуд, № 88

Дорогой коллега:

Если Вы примите это предложение, то это обойдётся Вам в 4 500 долларов. Не такая уж и маленькая сумма. Но и это ещё не всё. Принимая это предложение, Вы обрекаете себя или назначенное Вами лицо на проведение нескольких 14-часовых дней в пределах колледжа.

Но, хватит о грустном. Теперь о приятном!

Если Вы примите это предложение, то Вы или назначенное Вами лицо станете одним из 35 человек со всей страны, которые получат право обладания сертификата ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПЕЦИАЛИСТА ПО ПРЯМОМУ МАРКЕТИНГУ (СПМ). Этот сертификат будет выдан Университетом Миссури-Канзас-Сити, первым в истории страны университетом, открывшим Центр обучения прямому маркетингу.

Важность обладания сертификатом, возможно, не сразу осознаётся. Так как возможности его получения до сего момента не существовало. Но если взглянуть на это с учётом перспективы, то это будет аналогично получению бухгалтером сертификата дипломированного бухгалтера, дающего ему право выступать в качестве независимого аудитора или бухгалтера-ревизора. Или страховому агенту, возвращающемуся обратно в колледж, чтобы стать дипломированным андеррайтером по страхованию жизни.

Сертификат говорит о том, что его обладатель является отличным специалистом в своей профессии.

Но Вы можете вполне справедливо возразить: «Но я уже закончил колледж. Всё это уже позади. И я профессионал». Вы, несомненно, правы по всем пунктам! Но вот именно поэтому я и пишу Вам.

Возьмите свой опыт обучения в колледже. Если наше образование схоже, то Вы специализировались на маркетинге. И что в то время было написано в учебниках о прямом маркетинге? Ничего. А, возможно там была пара страниц о правилах написания «рекламных писем». Возможно.

Сравните наше образование с тем, что изучают некоторые из Ваших сотрудников в рамках университетских курсов по маркетингу сегодня. Свыше 160 колледжей и университетов имеют в своём учебном плане один или даже более курсов по прямому маркетингу. Магистерские курсы в Университете Канзас-Сити, Северо-Западном университете, Университете Цинциннати и многих других. Сотни людей начинают свои карьеры в области прямого маркетинга уже со знаниями, которых у нас никогда не было.

Уже в первый день работы эти «детки» обладают невероятным запасом знаний. Базы данных. Рыночная сегментация. Социо-экономические факторы. Позиционирование. Модели ценообразования. Исследование операций. Поступления за период сотрудничества с потребителем. Теории продуктивности. Статистические теории. Количественные методы исследования. Поведение потребителя. И многое другое.



И все эти студенты прекрасно владеют компьютером. Они пользуются им так же, как мы когда-то логарифмическими линейками.

Как человек, которому довелось преподавать прямой маркетинг в Университете Канзас-Сити и в Северо-Западном университете, я вижу все преимущества соединения академической теории и практических навыков. Они неразделимы. Я убедился, что уровень навыков однозначно состоит в прямой зависимости от объёма усвоенных знаний.

Суть в том, что всего в течении несколько лет я установил довольно активную переписку с бывшими студентами. Названия компаний, на бланках которых они пишут свои письма, говорят сами за себя. «L.L. Bean», «Hewlett-Packard», «Spiegel», «Allstate», «Mayo Clinic», «AT&T». Полученные ими знания полностью окупились. С лихвой.

Так что насчёт профессионалов? Вы? Я? Наши собратья?

Каким образом мы продолжаем своё образование? Если повезёт, как и я, Вы посетите одно- или двухдневный семинар. Или Вы даже могли записаться на более длительную программу обучения, продолжающуюся несколько недель. Да, большинство таких программ просто отличные.

Но их эффект можно сравнить с уколом кортизона, позволяющим справиться с текущей проблемой, и противопоставить ему вливание оздоровительных знаний в течение всей жизни. В чём разница? День и ночь!

Сейчас, впервые, обучение в колледже доступно профессионалам. Конечный результат: **сертификация**.

Существует один фактор, позволяющий рекомендовать Сертификационную программу профессионального прямого маркетинга в Университете Канзас-Сити. Она совершенно такого же образца, как и программы в Гарварде, Стэнфорде и Школе Келлог Северо-Западного университета. Ведущие корпорации Америки посылают лучшие свои умы в эти университеты для стационарного прохождения программ по менеджменту.

Курсы на базе университета будут проходить:

[Даты]

Занятия будут начинаться каждый день в 8:00 и продолжаться до 22:00. (Я предупреждал Вас о 14-часовом дне!) Но профессионалам будет предоставлена небольшая передышка в пятницу: в этот день занятия заканчиваются в 16:00.

По истечении трёх недельных периодов участники курсов должны будут выдержать три экзамена. Кроме этого, они будут оцениваться своими сокурсниками на предмет успешности коллективных заданий. Студенты должны **обязательно** посетить как минимум 85 % занятий.

Есть ещё два других требования:

1) Быть компетентным, то есть Вы или назначенное Вами лицо должны иметь как минимум два года опыта работы в сфере прямого маркетинга и



2) участник программы должен обладать степенью, полученной в аккредитованном колледже или университете. (Отдельно будут рассматриваться кандидатуры, не обладающие не обладающие университетскими степенями, при условии наличия у них как минимум семилетнего опыта работы). Вот так.

Несколько слов об Университете Канзас-Сити.

Школа бизнеса Университета Миссури-Канзас-Сити, обладающая мировой известностью, располагается на усаженной зеленью территории университета в культурном центре города Канзас-Сити штата Миссури. Количество студентов и преподавателей Университета Канзас-Сити, ставших стипендиатами программ Фулбрайта, поистине легендарно.

Занятия семинара по программе прямого маркетинга будут проходить в великолепной современной Школе бизнеса и государственного управления им. Генри У. Блоха. Оборудованная по последнему слову техники, на что было потрачено 8 миллионов долларов, она может похвастаться даже спутниковой связью.

Зная, что прибывающие на срок обучения 35 студентов будут солидными профессионалами, администрация университета пошла на ряд серьёзных уступок:

- **Размещение.** Участникам семинара не придётся мять бока на жёстких кроватях студенческого общежития. Вместо этого они будут размещены в гостинице «Residence Inn Kitchenette Apartments» всего в нескольких кварталах от университета. (Группа, если пожелает, может устраивать пивные вечеринки!)
- **Завтраки** будут подаваться по месту проживания. Иногда обеды будут устраиваться в Школе им. Генри У. Блоха.
- **Участникам семинара** будет предоставлена возможность пользования знаменитой библиотекой Университета Канзас-Сити, где хранится, по мнению некоторых, наиболее полное собрание книг, аудио- и видео-записей в мире.
- **Для занятий спортом** Университет Канзас-Сити предоставит бесплатное членство в новом мульти-миллионном Рекреационном центре Суинни. Он располагается как раз напротив Школы им. Генри У. Блоха.

О наборе предметов.

Изучаемые предметы будут охватывать все аспекты прямого маркетинга как учебной дисциплины. Стратегия. Системный подход. Планирование. Коммуникация. Оценка. В рамках занятий буде также проведено независимое исследование, полевое исследование и разработка группового проекта в сроки до второй и третьей недели.

На отдельном листе, приложенном к письму, Вы найдёте подробный список изучаемых предметов. Там Вы найдёте всё, о чём можно было только мечтать, и даже сверх того. Я это Вам гарантирую.

О профессорско-преподавательском составе.



Преподаватели Университета Канзас-Сити являются бесценным элементом, определяющим функционирование семинара. Они являются поистине выдающимися людьми.

Одним из преподавателей является Уильям Б. Эдди, и.о. декана Школы бизнеса. Среди них Вы также найдёте Ричарда А. Хэмилтона, профессора прямого маркетинга, а также профессоров финансов, количественного анализа, деловых операций, организационного поведения, управления операциями. Всего 49 человек. Большинство из них являются обладателями степени доктора философии.

Эта команда будет укреплена профессионалами в сфере прямого маркетинга, обладающими значительным преподавательским опытом. Например, **Мартин Бэйер**, который был одним из первых в Центре прямого маркетинга в Университете Канзас-Сити. И я замыкаю этот список, занимаясь преподаванием различных аспектов прямого маркетинга. (Я волнуюсь, когда меня спрашивают.)

Почему же я так возбуждён.

Возбуждён – недостаточно сильное слово, чтобы описать свои чувства по отношению к Программе профессиональной подготовки в сфере прямого маркетинга. **Ошеломлён**, пожалуй, будет точнее. Я ошеломлён фактом, что впервые в истории полноценное образование в колледже стало доступно профессионалам. И ошеломлён тем, что впервые в истории будут выдаваться сертификаты о профессиональном владении навыками прямого маркетинга.

Так как я глубоко верю в значимость этой программы для нашей профессии, я обратился к администрации университета с необычной просьбой. Я попросил, чтобы мне позволили лично отобрать 17 из 35 студентов по всей стране. К моему вящему восторгу я получил согласие.

Суть дела заключается в том, что я хочу, чтобы Вы стали одним из семнадцати.

Это вызов Вам, или тому, кого Вы назначите.

В силу Вашего опыта или положения Вы можете предпочесть предоставить право воспользоваться этой возможностью обучения в колледже какому-либо другому лицу. Это должен быть такой человек в Вашей организации, который, по Вашему мнению, готов к качественному скачку в плане знаний и навыков.

Только один момент. Для того чтобы быть принятым, назначаемый Вами человек должен удовлетворять изложенным выше условиям обладания определённым уровнем образования и опыта в данной сфере. И обучение этого человека должно производиться лично Вами.

Как записаться.

500 долларов – и Вы в списках. (Но, как говорят в «S&L» – «Мы оставляем за собой право выбора».) После того, как 35 заявок будет отобрано, из оставшихся обращений будут сформированы списки на очередь участия. К сожалению, набирать в группу более 35 человек, даже в порядке исключения, мы не сможем.



Так как я лично отвечаю за 17 из 35 участников, я буду осуществлять достаточно строгий контроль. Для этого я приложил конверт с маркой и адресом моего кабинета дома. Я бы хотел услышать о Вашем решении как можно скорее.

Я сразу же приму Ваше заявления, как только получу его. Наверняка. Отправка заявки гарантирует Вам получение этого уникального жизненного опыта, который будет Вам полезен ещё в течение многих десятилетий!

Искренне Ваш,

Боб Стоун

P.S. Позвольте мне сообщить Вам свой номер телефона, отсутствующий в телефонном справочнике. Это xxxxxxx. Если желаете, Вы можете записаться и по телефону.

48. Применение привлекающего внимание приёма или оригинальной упаковки с тем, чтобы договориться о встрече с чрезвычайно занятым членом правления

Дорогой мистер Смит:

Я предпринял довольно обычный шаг, вложив чек на 1 доллар в прозрачный пластиковый конверт намеренно.

Мне необходимо было придумать способ привлечения Вашего внимания к моему письму, так чтобы я был уверен, что оно будет выделяться из целой кучи писем, которую Вы, должно быть, получаете каждый день.

Я бы никогда не пустился бы на такую уловку, если бы дело не касалось чрезвычайно важного для Вас и Вашей компании вопроса.

Я профессионал в сфере маркетинга. Этим я зарабатываю себе на жизнь.

И я обнаружил, в результате моего более чем девятнадцатилетнего опыта, что чек на 1 доллар в прозрачном пластиковом конверте практически всегда увеличивает количество отзвонивших на мои рекламные или маркетинговые письма на 50 и более процентов.

Мистер Смит, я думаю, что знаю как существенно улучшить Вашу маркетинговую политику, возможно увеличить рентабельность инвестиций в маркетинговую сферу на 50 и более процентов, если Вы уделите мне несколько минут своего времени.

Я бы хотел зайти к Вам и поговорить о Вашей маркетинговой стратегии.

У меня в арсенале ещё очень много методов и техник, кроме чека на 1 доллар в конверте, которые гарантируют, что Ваши письма и маркетинговые сообщения будут открыты и прочитаны Вашей целевой аудиторией.

В ближайшие дни я позвоню Вашему секретарю Линде Джонсон, чтобы осведомиться об удобном для Вас времени для встречи на следующей неделе или на неделе после неё.

Надеюсь, Вы сообщите мисс Джонсон обо мне, чтобы она ожидала мой звонок. Или же Вы можете попросить её позвонить мне для назначения встречи.

Мой прямой номер в офисе _____.

Если меня не окажется на месте, то мне можно позвонить на сотовый телефон _____.

Я буду с нетерпением ждать нашей скорой встречи.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

[Должность]

49. Письмо, продающее тренинг по целевому маркетингу

Тренинг по целевому маркетингу

Программа DirectMarketingInstitute.com

**9-10 декабря 2005 г.
Вашингтон, округ Колумбия**

2 ноября 2005 г.

Дорогой мистер Смит:

Я пишу Вам с тем, чтобы пригласить на **Тренинг по целевому маркетингу**, который я провожу в следующем месяце, так как я знаю, что Вы являетесь амбициозным предпринимателем, который хотел бы знать, как удвоить объёмы своих продаж за 90 дней.

Меня зовут Бен Харт. Мои маркетинговые письма и маркетинговые системы позволили собрать более 500 миллионов долларов за последние двадцать лет в виде увеличения объёмов продаж и денежных пожертвований.

Теперь я хочу научить Вас тому, чему научился за эти два десятилетия в директ-маркетинге сам – секретам и стратегиям, которые, я гарантирую, удвоят объёмы Ваших продаж в ближайшие три месяца, в противном же случае я верну Вам деньги за тренинг в полном размере, плюс дополнительные 150 долларов за потерю Вашего времени.

Однако прежде чем Вы запишитесь, я хочу, чтобы Вы поняли, что этот тренинг достаточно интенсивный и не предназначен для тех, у кого слабое сердце. Подавайте заявку, только в случае если Вы чётко настроены на успех; но я ведь знаю, что это так.

Секреты маркетинга, подсказки, концепции, методы и системы будут осыпать Вас градом перекрестного обстрела, вливая в Ваш бизнес ракетное топливо. Но всё это окажется полезным, если Вы привержены к успеху.

Самое важное, я считаю, из того, что Вы узнаете на тренинге, это то, что маркетинг и товарооборот – не одно и то же.

Товарооборот является конечным результатом Вашей маркетинговой политики.

Маркетинг – это процесс поиска потенциальных клиентов, отсеивание и сортировка этих клиентов в поисках наиболее перспективных, и, наконец, обнаружение тех, кто захочет купить то, что Вы продаёте.

Грамотно поставленный маркетинг заставит Вас забыть о проблеме заключения сделок о продаже. Сделки будут заключаться сами собой.



В рамках тренинга Вы узнаете, как построить автоматическую, автономно функционирующую маркетинговую систему, занимающуюся поиском потенциальных покупателей, привлекает их, отсеивает, сортирует и продаёт им Ваш товар или услугу, даже пока Вы спите.

Вот как Ваша маркетинговая система, при условии правильного построения, позволит Вам увеличить эффективность использования времени в 1000 раз, так что Вы сможете заключать в 100 раз больше сделок – и всё это без фактических продаж. Вот, вкратце, как заставить Ваш бизнес расти немедленно, в геометрической прогрессии и экспоненциально.

Например, Вы узнаете...

- Как построить систему, которая автоматически создаст поток высокомотивированных потенциальных покупателей
- Девятиступенчатая формула написания эффективных писем, направленных на увеличение товарооборота.
- Как правильно писать текст для почтовых рассылок и радио объявлений прямого отклика, способных расширить Ваш бизнес настолько, насколько Вы этого хотите
- Как сформулировать предложение, от которого ни один здравомыслящий человек будет не в состоянии отказаться
- Как построить систему гарантий так, чтобы Ваш потенциальный клиент не смог сказать ничего кроме «да»
- Пять секретов использования Google AdWords и Overture для чрезвычайно рентабельного формирования круга потенциальных покупателей
- 12 основных видов оружия в вашем маркетинговом арсенале и методы их правильного использования
- О чём следует говорить в своих письмах, направленных на увеличение товарооборота и формирование круга потенциальных потребителей
- Как победить в состязании за внимание
- Разница между маркетингом в деловой сфере и потребительским маркетингом
- Как заставить потенциальных клиентов звонить Вам, а не Вашим конкурентам
- Девять способов заставить проникнуть Ваши письма, направленные на увеличение товарооборота и формирование круга потенциальных потребителей через секретаря в руки лица, принимающего решения
- Как устанавливать цены на свои товары и услуги
- Шесть принципов создания успешных коммерческих вебсайтов



- Один простой шаг, который Вы можете предпринять для мгновенного увеличения Вашей прибыли на 40%
- Как формировать список рассылок электронных писем актуальным и потенциальным клиентам
- Как проводить рентабельную рекламную политику в среде Интернет
- 11 шагов для выведения Вашей веб-страницы на первые позиции на поисковых сайтах при запросе в смежной с Вашей деятельностью теме
- Как занять доминирующие позиции на любом рынке, на который Вы выходите
- Как систематизировать отношения с клиентами так, чтобы исключить конкуренцию
- Как избежать восприятия клиентом Вашего продукта как товара, существующего наряду с другими товарами
- Как наиболее точно оценить степень эффективности Вашего маркетинга
- Как позиционировать Себя на рынке
- Как следует действовать, если у Вас для начала маркетинговой кампании в распоряжении есть всего 650 долларов (очень ценный опыт, приобретение которого будет полезно даже уже большой компании).

Участники ТРЕНИНГА получают, кроме всего прочего, множество дополнительных преимуществ, равноценных тысячам долларов, включая ...

- 1) Трёхкольцевой скоросшиватель с официальной эмблемой ТРЕНИНГА для хранения всех раздаточных, рабочих и учебных материалов, которые у Вас будут накапливаться в течение двух дней.
- 2) 37 уже зарекомендовавших себя на практике писем для формирования круга потенциальных клиентов, которые Вы сможете взять, и после адаптации применить в своей сфере.
- 3) Экземпляры пяти лучших рекламных писем всех времён.
- 4) Бесплатные экземпляры двух моих книг с моим автографом: **«Как написать рекламное письмо блокбастер»** и **«Автоматический маркетинг: как сделать продажи автоматическим автономным и не требующим вмешательства процессом»**.
- 5) СЕРТИФИКАТ ОБ ОКОНЧАНИИ, оформленный для хранения в рамке, который будет выдан тем, кто успешно пройдёт данную программу.
- 6) Бесплатный компакт-диск с записями лекций этих двух дней, который позволит снова и снова обращаться к этим материалам уже в тиши своего дома или же за рулём автомобиля.



Я полагаю также, что одной из позитивных сторон данного тренинга является предоставляемая Вам возможность поработать в одной группе и поучаствовать в «мозговом штурме» вместе с другими такими же амбициозными и успешными предпринимателями.

Я полностью согласен с поговоркой, которая гласит: «Масть к масти подбирается» ... так как это именно то, что происходит на этих тренингах.

Вы сможете завязать дружеские отношения с другими замечательными бизнесменами на всю оставшуюся жизнь.

Моя супер-гарантия ***Полное возмещение расходов + \$150 в случае,*** ***если Вы останетесь недовольны***

Надеюсь, Вы обратите особенное внимание на столь неслыханные гарантийные условия.

Если Вы к обеду первого дня тренинга решите, что он для Вас совершенно бесполезен, я верну Вам все деньги полностью ... плюс ко всему, выплачу Вам дополнительные 150 долларов за беспокойство.

Так что лучше бы, чтоб этот тренинг оказался Вам полезен, иначе я рискую потерять огромную сумму. Причина, по которой я могу предложить Вам столь неслыханную гарантию, кроется в том, что за всё время проведения этих тренингов ни один человек не потребовал возмещения.

Раньше я волновался, предлагая такие гарантийные обязательства.

Я беспокоился, что кто-то может просто воспользоваться возможностью быстро и без усилий получить 150 долларов. Однако я обнаружил, что все, кто посещает эти тренинги, являются приличными трудолюбивыми деловыми людьми и предпринимателями с чувством общности своих интересов и серьёзными намерениями в отношении оптимизации своей маркетинговой стратегии.

Подобная гарантия требует от того, кто её предлагает стальных нервов. Но я также считаю, что тот, кто не может выступить с подобной гарантией на продукт или услугу, которую он предлагает, вообще не должен заниматься бизнесом.

Итак, я надеюсь увидеть Вас в городе Вашингтон округа Колумбия 9 и 10 декабря 2005 года. Я обещаю, что Вы не пожалеете о проведённом здесь времени. Я буду с нетерпением ждать встречи с Вами.

Ваш партнёр по успешному маркетингу,

Бен Харт

Автор *«Как написать рекламное письмо блокбастер»* и

«Автоматический маркетинг: как сделать продажи автоматическим автономным и не требующим вмешательства процессом» и множества других книг



- P.S.** И помните, что если Вы приведёте с собой ещё двоих участников, всерьёз обеспокоенных проблемой улучшения своей маркетинговой политики, то Вы участвуете в тренинге бесплатно. А если Вы зарегистрируетесь уже сегодня, то Вы (или они) сэкономяте 340 долларов каждый при оплате участия в тренинге.
- P.P.S.** Если у Вас возникли какие-либо вопросы, пожалуйста, обращайтесь по адресу электронной почты lovesdirectmail@aol.com или же звоните мне на сотовый телефон по номеру **703-759-0289**. Однако будет лучше, если Вы запишитесь уже сегодня, чтобы сэкономить 340 долларов ... или же приходите бесплатно с ещё двоими участниками.



50. Письмо, направленное на возвращение бывшего клиента обратно

Дорогой [Ф.И.О.],

Что-то Вы давно не заходили в наш магазин. Мы по Вам соскучились.

Надеюсь, что Вы и ваша семья поживают хорошо.

Я бы хотел вручить Вам бесплатный [дорогостоящий товар с низкой реальной себестоимостью], если Вы зайдёте в наш магазин до среды.

У нас появилась целый модельный ряд [продукта], на который Вам обязательно надо взглянуть. Когда придёте, пожалуйста, попросите, чтобы позвали меня, чтобы я смог выйти и поприветствовать Вас у себя.

Мы Вас очень высоко ценим. Вы для нас чрезвычайно важны.

С радостью буду ждать Вашего появления до среды.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]
Владелец

P.S. Кроме бесплатного [подарка], если Вы зайдёте к нам до среды, Вы сможете воспользоваться купонами, набор которых я приложил к письму, дающих право на скидку от 10 до 50% на товары многих брендов, представленных в нашем магазине. Эти купоны будут действовать до [дата].

49. Письмо, обеспечивающее встречу с владельцем бизнеса, путём предупреждения его о проблемах, грозящих его компании падением доходов

Дорогой мистер Джонс:

Я пишу Вам для того, чтобы предупредить о том, что заказы услуг прямой почтовой рассылки, с которыми Ваша компания обращается к нам, размещаются не вполне эффективно, что приводит к ощутимым дополнительным затратам как Вашей компании, так и Ваших клиентов.

Я бы хотел представить несколько новых форматов оказания услуг, которые мы недавно разработали, которые позлят удвоить степень индивидуализированности Ваших рекламных писем, снижая, вместе с тем, общий объём затрат.

Я полагаю, что Ваши рекламные агенты, скорее всего, не знают об этих новых форматах и возможностях, доступных сегодня, которыми, однако, уже успешно пользуются [Конкурент А, Конкурент В и Конкурент С].

Я бы с радостью зашёл к Вам в офис и показал то, о чём я говорю.

Неплохо было бы пригласить на эту встречу и Ваших рекламных агентов, так как именно они ежедневно принимают решения о выборе форматов рассылки.

Другие наши клиенты, включая А, В и С [лучше упомянуть конкурентов], говорят о 50% росте количества откликов при правильном использовании форматов рассылки, о которых я бы хотел рассказать Вам.

Если это вообще возможно, то я бы предпочёл прийти в среду. Я позвоню Вашему помощнику [Ф.И.О.], чтобы узнать, когда в Вашем расписании найдётся для меня место. Но чем скорее мы встретимся, тем лучше, так как тем быстрее Вы начнёте экономить свои денежные ресурсы, одновременно увеличив эффективность своих рассылок.

Вот мои телефоны на случай, если Вы решите связаться со мной по какому-либо вопросу. Мой телефон в офисе: _____. Мой сотовый телефон: _____.

Буду с радостью ждать нашей встречи, надеюсь уже в эту среду.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

[Должность]

50. Письмо, «ломающее лёд» содержательным подарком

Мистеру Р. Х. Хатчингсу
Отдел маркетингового развития
Руководитель проекта
Подразделение товаров для офиса
IBM
07417 Нью-Джерси,
Франклин Лейкс,
Рарсонз Понд Драйв

Дорогой Боб:

Я помню две вещи о своём деде. Первая – это его улыбка, вторая – его карманные часы.

Даже и не знаю, что из этого он ценил больше.

«Улыбка», - однажды сказал он мне, – «может принести тебе всё самое важное в мире. Любовь и дружбу. Доброту и радость. И даже прощение».

Так что он улыбался постоянно.

«И время», – говаривал он, доставая из кармана свои часы, – «это величайший дар из всех, ибо каждая минута – это ещё один шанс что-то исправить к лучшему».

Так что он ценил время и меня этому научил.

Вот почему я Вам пишу.

Когда я был в Вашем офисе, я увидел, что у Вас есть своя, особенная улыбка... такая, что я уверен, поможет Вам добиться своего. Но я не заметил карманных часов, так что я подумал, что было бы неплохо Вам их послать.

Возможно, они станут для Вас напоминанием того, что есть компания в Дейтоне, которая хотела бы помочь Вам в Вашем стремлении сделать всё самое лучшее для IBM.

Как можно больше и как можно скорее.

Искренне Ваш,
Вик Марино
Старший вице-президент
Отдел обслуживания клиентов

51. обращения к довольному клиенту с просьбой подписать письмо для продвижения Ваших услуг

Лучшим образом подходит для риэлтеров, консультантам по финансовым вопросам, адвокатам, врачам и многим другим представителям сферы услуг.

Дорогой управляющий малым бизнесом,

Этот бизнес научил меня нескольким достаточно тяжёлым урокам относительно того, когда нужно быть требовательным, а когда можно ослабить хватку – но я никогда не мог переносить этой адвокатской снисходительной манеры общения. И так не с одним, а с целым рядом адвокатов в течение нескольких лет.

Список вверху страницы является результатом моего собственного горького опыта, а также жалоб большинства моих друзей. Средние и малые компании, как мне кажется, часто сталкиваются с одной и той же проблемой при обращении к помощи профессионалов со стороны – отсутствие настоящего интереса.

Вот почему я предложил написать небольшое письмо одному советнику, с которым нам посчастливилось работать – чрезвычайно преданной женщине, которая умеет пользоваться своими ушами и мозгом наряду со своим юридическим образованием.

Все адвокаты читают одинаковые книги, проходят те же предметы и сдают такие же экзамены на право заниматься адвокатской практикой, прежде чем они смогут вывесить на дверях своего офиса табличку со своим именем. С этого момента их профессиональный рост всецело зависит от приложения своих личных усилий и способностей наряду с влиятельными связями.

Исходя из нашего бюджета, лучшим для меня является адвокат, который способствует росту нашей компании через понимание и удовлетворение наших интересов. То, что мы не ввязаны в ежедневные тяжбы с последующими выплатами гонораров, исчисляемые десятками тысяч ежегодно, ещё не значит, что наши контракты и разнообразные требования не так важны для нашей компании. Скорее всего, что и Вы находитесь в похожей ситуации.

Так что если Вам нужен советник, который будет внимателен к Вашим нуждам, почему бы Вам не обратиться к нашему? Она не согласится сотрудничать с Вами пока не поймёт, что сможет сделать для Вас нечто выдающееся. И она никогда не возьмёт работы больше, чем сможет выполнить в соответствии со своими стандартами, которые достаточно высоки. На самом деле, если бы я мог себе представить, что она могла бы взять на себя больше, чем сможет выполнить, я бы никогда не согласился написать это письмо! Я не так глуп.

Но если Вам повезёт, и Вы всё-таки станете её клиентом, я думаю, Вы также окажетесь чрезвычайно довольны результатами. Так что заполните купон ниже и – удачи!

Искренне Ваш,
Ingham Hall, Ltd.



А. Адамс Эмерсон,
Президент

----- линия отреза -----

Господин (жа) _____,

_____, 10017 , Нью-Йорк.

Пожалуйста, позвоните мне. Я бы хотел обсудить, без каких-либо последующих обязательств, возможность воспользоваться Вашими услугами в качестве своего советника.

Вы можете позвонить мне в офис _____ Вы можете позвонить мне домой _____
(номер) (номер)

С _____ до _____ _____
(время) (время) (дата)

Ф.И.О. _____
(напишите, пожалуйста, печатными буквами)

Компания _____

Штат _____ Город _____

Улица _____

51. Письмо, продающее носовые платки

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.

Не так ли честно ведется бизнес? 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!

52. Письмо, продающее пальто

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 – 16,65!

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 ЦЕЛЮЮ 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 успеть воспользоваться специальным предложением?

Всегда искренне ваш,

53. Письмо, продающее халаты

“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 бесплатного 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 экономит вам хорошие деньги, если **ОПРАВЬТЕ ЕЕ ТОТЧАС.**

Всегда ваш для взаимного сотрудничества,

54. Письмо, продающее места в отеле

Mr. Dan Kennedy
Empire Communications
5515 N. 7th Street
Phoenix, AZ 85014

Дорогой г. Кеннеди:

Мы нашли замечательный способ позаботиться о ваших друзьях и о вас. Передайте купоны двум друзьям или деловым партнерам, которые еще не бывали в Кортиярд. Каждый купон дает право им на бесплатную ночь в выходные в любой Гостинице Кортиярд только для того, чтобы иметь возможность провести одну ночь у нас. Теперь это уверенный способ занять друзей.

И еще. Как только купон будет использован новым гостем Кортиярда, мы пошлем Вам взамен ваучер с 50% скидкой на ночь. Так, если оба купона используются, Вы также получаете бесплатную ночь.

Это - наш способ поблагодарить Вас за то, что вы познакомили Ваших бизнес-сотрудников с возможностями Кортиярда. От просторных комнат и очень больших кроватей до дружественного персонала. Вы уже знаете по опыту, что Кортиярд всегда готов сделать Ваше пребывание удовольствием.

И с этим предложением, мы также готовы сделать это бесплатно. Приложенные купоны, которые могут только использоваться не вами, являются действительными до 30 декабря 1989. И ваучеры, которые Вы получаете взамен, действительны до 1 апреля, 1990. Так оторвите купоны сейчас и отдайте их.

Конечно, у Вас теперь единственная проблема, связанная с этим предложением: кого бы наградить? Удачи Вам в принятии решения!

С уважением, Brent Andras
В.п., Маркетинг и Продажи
Отделите купоны здесь и дайте их двум друзьям.

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -
На сайте электронной библиотеки
www.учебники.информ2000.рф