

THE GARY HALBERT LETTER

7510 SUNSET BLVD. #1020
LA, CA 90046

PHONE 323-851-8275

KevinHalbert@thegaryhalbertletter.com

Caro amigo e assinante:

Aqui está a resposta para a misteriosa carta da Rolls Royce.

Em um momento eu vou lhe contar como essa carta funcionou ou talvez não funcionou.

Mas, primeiro, quero dizer que nunca publiquei uma carta para análise dos meus leitores que fosse tão universalmente criticada quanto esta. A maioria de vocês achou que esta carta era péssima. Uma pessoa disse: *"Acho que foi um fracasso por causa da Autorreferência contínua"*. E disse que foi um fracasso por causa *"da quantidade de eu, eu, eu..."* na carta. *"Ninguém se importa com o eu. Eles se importam consigo mesmos, então as pessoas não se veem no carro, elas me veem vendendo-o."*

Outro idiota escreveu: *"Acho que, na melhor das hipóteses, foi medíocre, provavelmente um fracasso. Parecia desesperador para mim."*

Uma pessoa que deveria ser retirada e baleada escreveu o seguinte:

"Como você escreveu a carta, provavelmente foi uma vencedora, mas soa como uma perdedora. Então, meu palpite é: perdedora." Por quê? Deixe-me dizer. Embora eu tenha certeza de que a foto do Rolls Royce é um chamariz decente, o início da carta não faz absolutamente nada para chamar minha atenção. Você não me diz como conseguiu meu nome e exatamente por que está me escrevendo. Você tenta se posicionar como um "não vendedor", mas é bastante claro que você está tentando me vender um RR. Sua frase "não estou nisso pelo dinheiro" cheira a besteira. Faz você parecer um vendedor de carros usados desprezível. Em uma escala de 1 a 10, seu fator de credibilidade é cerca de 2.

Além disso, se eu fosse um homem com condições financeiras para comprar um Rolls Royce, a "conexão" secreta não me atrairia. Eu pensava: "E daí? Qual é o problema? E você não criou uma verdadeira sensação de intriga ou mistério que me fizesse atender o telefone.

Acho que uma carta como esta seria melhor se outro cara rico como eu me escrevesse para me contar sobre essa incrível conexão secreta com a Rolls Royces. Existe uma certa "parentesco" entre pessoas ricas... você deveria saber tudo sobre isso..."

Mesmo que esta carta tenha sido realmente uma derrota, você ainda é o maior de todos os tempos e sempre será!!!"

O que?

Outro leitor escreve:

Minha opinião sobre este anúncio em particular é que ele não fez sucesso. O uso da palavra "barato" no início me desanimou um pouco. E embora o uso da expressão "concessionária de carros usados" estivesse ali para distinguir o vendedor dos típicos "concessionários de carros usados", a imagem ou visão desse tipo de vendedor imediatamente me veio à mente. O último motivo pelo qual eu diria que não fez sucesso foi a ênfase no financiamento. Mesmo um Rolls usado custaria um bom dinheiro, e acredito que o motorista dessa classe de carro não precisaria necessariamente das opções de financiamento. A ênfase poderia ser um possível desestímulo para um comprador em potencial para quem o financiamento não é um problema. Há muitas pessoas dirigindo mais do que deveriam, mas não conheci muitos proprietários de Rolls que se enquadrassem nessa categoria.

As mulheres ficaram especialmente ofendidas com esta carta de vendas. Aqui está o que Ellen, de algum lugar, escreveu:

"Não acho que esta carta tenha tido sucesso. Ela tem um quê de vulgar e parece, de alguma forma, ilegível. Essa história de telefone secreto é desanimadora."

Esse é meu palpite patético."

Aqui está um cara chamado Randy que não é uma mulher, mas talvez devesse ser. Ele disse:

A carta não me cativou nem um pouco. Quando você disse que queria "me vender", simplesmente me irritou. Não sei quem é essa pessoa e por que eu deveria confiar nela? Para mim, não houve nenhuma empolgação.

Agora, aqui está um cara que tinha um ponto de vista diferente:

"Gary,

Acho que a carta foi vencedora.

- *Tinha uma foto de um Rolls Royce.*
- *Falava sobre uma solução de baixo custo para o país.*
- *Mostrava uma maneira fácil de financiar em 4 a 5 anos.*
- *Mostrava que a concessionária não era gananciosa.*
- *Descrescia como um Rolls era diferente.*
- *Descrescia como é ter um Rolls Royce.*
- *Oferece uma justificativa de preço persuasiva quando dizia que poderia ser mais barato ter um Rolls do que o carro que você tem atualmente.*
- *Tinha um apelo à ação não insistente, mas sólido.*
- *Usava a escassez dizendo que essas pechinchas não durariam muito.*
- *O primeiro PS falava sobre o valor e a longevidade de um Rolls.*
- *Despertava curiosidade sobre por que essa concessionária conseguia vender esses carros tão baratos. Meu palpite é que a curiosidade por si só em conseguir vender um Rolls barato certamente geraria algumas ligações.*

Se esta carta foi um fracasso, por favor me diga o porquê."

Certo, quem estava certo? Aquela última voz solitária e pobre no deserto que disse que eu fiz um bom trabalho, ou todos os outros, seus idiotas maldosos, que se divertem tanto em me atacar com tanta crueldade?

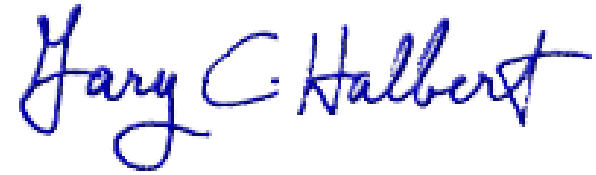
Bom, preciso te contar. Nunca enviamos uma segunda remessa daquela carta. Porque... aquela carta esgotou todos os Rolls Royce que ele tinha em estoque em três dias e todos os Rolls Royce que ele conseguiu encomendar. Agora, vou te contar um segredinho. Havia algo que eu escondia sobre aqueles carros que os tornava uma pechincha especial. Todos tinham volante à direita. Você pensaria que ter um carro com volante à direita causaria muitos problemas ao dirigir pelos bons e velhos Estados Unidos da América. Bem, deixe-me te dizer que isso não é verdade. Eu dirigi um e levei dois minutos para me acostumar, e nenhum dos outros compradores teve problemas com o volante à direita também, e isso certamente deu uma boa justificativa para vendê-los baratos.

Agora, preste atenção! A história não termina aqui. Dois dos meus amigos e clientes do ramo imobiliário foram perspicazes o suficiente para perceber a genialidade do que eu criei. Então, eles entraram em ação e recriaram esta oportunidade de compra de um Rolls Royce. E, além de conseguirem Rolls baratos, eles também conseguem Bentleys e outros carros exóticos. Aliás, o contato britânico deles garantiu o Rolls que pertenceu à Rainha da Inglaterra.

Que tal essas maçãs?

De qualquer forma, se você realmente gostaria de dirigir o que possivelmente é o melhor carro já fabricado, quero que você fale com uma senhora muito simpática chamada Diane Craig. Você pode enviar um e-mail para ela em DiCraig@aol.com. Envie um e-mail e diga que gostaria de conversar sobre um Rolls Royce. Sugiro que você não compartilhe com ela a loucura abjeta que o levou a acreditar que Gary Halbert poderia escrever um perdedor patético.

Sinceramente,



Gary C. Halbert
"Rei da Estrada"

PS Em breve publicarei minha próxima newsletter, que será sobre um site que criei e que está simplesmente pirando. Vocês, pessoal da web, estão prestes a descobrir quem realmente é o rei dos sites.

A propósito, acabei de descobrir que devo quase meio milhão de dólares em impostos para a Receita Federal. Se você tiver algum trabalho para mim, agora é a hora de me contratar e fazer com rapidez e eficiência. Estou no meu melhor momento, o que significa que sou melhor do que todos os outros.

Se você quiser me contratar, leia [Modesty Personified](#) e depois me envie um e-mail.

Paz.

