

# THE GARY HALBERT LETTER

7510 SUNSET BLVD. #1020  
LA, CA 90046

PHONE 323-851-8275

KevinHalbert@thegaryhalbertletter.com

De:  
Norte de Jewfish Creek

Caro amigo e assinante,

Eu pretendia escrever este boletim informativo e enviá-lo a você há cerca de duas semanas.

O motivo pelo qual não escrevi isso até agora é que muitas coisas têm mudado, e para melhor. Continuei recebendo cada vez mais informações que queria incluir. Mas não posso esperar mais. Às vezes, você pode ter tantos acontecimentos positivos na vida que até mesmo um acontecimento positivo a mais não é bem-vindo, porque você já tem muita coisa para fazer.

Demais é demais, não importa o que aconteça. Às vezes, ter um zilhão de boas opções te imobiliza em vez de te energiza, porque você começa a pensar que talvez a opção que escolheu seja absolutamente fantástica, mas a outra ali no canto pode ser ainda melhor... então... paralisado pela indecisão... você acaba fazendo a pior escolha de todas... que é, claro... não ter escolha.

Que se dane. Vou começar a escrever.

Primeiro, há anos uma porcentagem substancial dos meus assinantes quer saber como ganhar dinheiro com um computador pessoal. Então, vou começar hoje dizendo exatamente como fazer isso.

Existem todos os tipos de fórmulas para um marketing eficaz, mas, por décadas, a mais confiável tem sido uma fórmula de duas etapas que funciona assim: você publica um pequeno anúncio classificado ou de display em um jornal ou revista. Talvez ele diga algo assim:

**Relatório gratuito revela  
como ganhar US\$ 5.000  
por dia lendo os  
anúncios classificados  
do seu jornal local!**

Este relatório é 100%  
gratuito. Tudo o que você  
precisa fazer é escrever seu  
nome, endereço e as  
palavras "Relatório gratuito"  
em um pedaço de papel e  
enviar para:

**Publicação ABC  
123 Elm Street  
Massillon, OH 44646**

Certo, isso faz com que "x" número de pessoas lhe envie uma carta curta para obter suas informações gratuitas. Então, o que você faz é enviar a elas uma carta longa (o relatório gratuito), que fornece algumas informações e as deixa tão animadas que querem mais... o que... elas podem obter com o simples expediente de *comprar* outro relatório seu, que lhes dá o furo de reportagem real.

Existem dezenas de variações dessa fórmula. Você pode gerar leads por rádio e TV em vez de mídia impressa, pode gerar leads agora pela internet (você não deveria, por enquanto), sua "carta de vendas" pode ser uma mensagem gravada gratuita, um vídeo ou uma fita de áudio. Talvez as pessoas possam ligar para obter informações gratuitas em vez de escrever para obtê-las. Tanto faz.

Mas, basicamente, é tudo a mesma fórmula: anúncios baratos para geração de leads, seguidos de apresentações de vendas longas, intensas e detalhadas.

Vamos fazer umas contas: digamos que custa US\$ 100,00 para veicular seu anúncio gerador de leads. Digamos que funciona muito bem e você recebe 100 respostas. Digamos que custa cerca de dois dólares para capturar cada nome, imprimir, fazer todo o trabalho de lettershop e enviar suas cartas de vendas. Tudo bem, agora você gastou US\$ 300,00 até agora. Digamos que você esteja vendendo seu relatório por US\$ 19,95 mais US\$ 3,00 de frete e manuseio e, após todos os custos de processamento, você tem um lucro líquido bruto de US\$ 15,00 por venda. Das suas 100 cartas de vendas, você obtém cinco vendas ou, após os custos de processamento, US\$ 75. Deduza isso dos 300 dólares que você desembolsou para comprar os leads e enviar suas cartas, você está no buraco de US\$ 225,00.

Nossa, que pena, não é?

Vamos dobrar a resposta dessas 100 cartas. Agora, temos 150 fungolas após os custos de processamento e perdemos apenas US\$ 150. Ainda não está bom. Vamos triplicar a resposta para onde estamos recebendo 15 pedidos dessas 100 cartas de vendas. Com um resultado líquido de US\$ 15 por pedido multiplicado por nossos 15 pedidos, temos US\$ 225 após o processamento, que, quando subtraídos dos nossos inevitáveis US\$ 300 de custos iniciais, ainda perdemos US\$ 75.

Vamos aumentar ainda mais a nossa resposta. Agora, estamos recebendo 20 pedidos das nossas 100 cartas de vendas. A US\$ 15 por pedido, multiplicados pelos custos de processamento de 20 pedidos, temos US\$ 300. Sem contar o nosso tempo, finalmente chegamos ao ponto de equilíbrio. Você entende o significado do que acabou de ler? Não tenha tanta certeza. Talvez você tenha entendido, mas, caso você seja um verdadeiro idiota como Brad Antin ou alguém assim, por favor, deixe-me esclarecer...

**Ainda não estamos  
ganhando dinheiro, mesmo  
tendo  
uma resposta de 20%!**

Vamos mudar as coisas: vamos fingir, por um momento, que não nos custa nada enviar nossas cartas de vendas. Ainda pagamos US\$ 100 pelo anúncio gerador de leads. Desta vez, porém, como não há custo para enviar nossas cartas de vendas, quando recebemos nossos 20% (20 pedidos) com um lucro líquido bruto de US\$ 15 por pedido, temos US\$ 300 após o processamento, e quando subtraímos os US\$ 100 que pagamos pelo anúncio gerador de leads, temos US\$ 200 de lucro.

Também teríamos lucro com uma resposta de 15%!

Também teríamos lucro com uma resposta de 10%!

Também teríamos lucro com uma resposta de 7%!

Agora, se você realmente, realmente honestamente quer ganhar dinheiro na Internet sem nenhuma besteira, aqui está o que você deve fazer: (1) Publique um anúncio bom e barato para gerar leads e...

**Publique na versão impressa!**

Um jornal. Uma revista. Não publique na internet. Você ainda não está pronto para isso. Você pode ganhar muito dinheiro obtendo leads da internet, mas não tente fazer isso até estar pronto.

Em seguida, você escreve e digita a melhor carta de vendas possível. Em seguida, carrega essa carta em um site que você criou para você. Por enquanto, pare de pensar em um site como um site. Pense nele como uma carta. Crie um site "simples". Sem gráficos. Sem fotos. Sem animação. Nada que se mova. "Especialistas" em sites são como "especialistas" em anúncios de página amarela. São como pessoas que criam folhetos brilhantes para o seu negócio, impressos em cores, para que você pareça "profissional".

**Tudo isso prejudica  
as vendas!**

Outra coisinha: torne seu site/carta fácil de ler. Isso significa alto contraste. Não coloque palavras azuis sobre um fundo roxo. Fico constantemente surpreso com a quantidade de dinheiro (zilhões) gasta em publicidade, que é quase impossível de ler. Se você tem um computador e não fez isso recentemente, acesse meu site [www.ghlstockalert.com](http://www.ghlstockalert.com). Percebeu como é fácil de ler? Letras pretas sobre fundo amarelo são a combinação de cores mais fácil de ler que você pode usar. Perto do final do site, diz algo sobre uma pequena ação "em brasa". Percebeu como "em brasa" está impresso em vermelho e como se destaca? Isso acontece porque eu uso cores com muita parcimônia. Se você sobrevoar uma fábrica da GM e olhar para baixo e vir 10.000 carros vermelhos, não notará nenhum deles em particular. No entanto, se 9.999 desses carros forem brancos... e... apenas um deles for vermelho...

**Você vai notar esse carro!**

Agora ouça: na primeira vez que você tentar usar esta fórmula, não deixe nenhum dos seus clientes fazerem pedidos de outra forma que não seja por telefone. Use um texto de encerramento mais ou menos assim:

*Antes de decidir comprar este produto, há mais uma coisa importante que você precisa saber. Não publicamos isso na internet porque queremos que nossos clientes tenham acesso a essa informação específica e pouco conhecida. Portanto, se você estiver interessado, pegue seu cartão de crédito e ligue para (000) 000-0000 durante o horário comercial e lhe daremos essa pequena informação crucial.*

Esta é a melhor maneira de vender coisas na internet? Não. É a melhor maneira para um iniciante vender algo na internet? Sim. Se você usa um computador há 20 anos e ainda não ganha dinheiro com ele, você é um iniciante.

Aqui está outra ideia para um anúncio gerador de leads:

**Isso é justo?**  
Você sabia que pessoas com um computador pessoal conseguem preços muito mais baixos na limpeza de carpetes do que

pessoas que não têm computador?  
 A razão para isso ser verdade é  
 legal, mas não é justo . Você pode  
 descobrir o porquê (se tiver um  
 PC) acessando:  
[www.dumbjoe.com](http://www.dumbjoe.com)

A propósito, o que acabei de escrever pode funcionar ou não. Isso não importa. O que importa é que você acabou de receber uma ideia que deve "despertar" sua imaginação.  
  
 Sabemos que muitas pessoas lerão este pequeno anúncio e, ao acessarem seu site, a primeira coisa que verão será um título preto impresso eletronicamente sobre um fundo amarelo. Ele diz:

**O incrível motivo pelo qual pessoas com computadores pessoais pagam menos para limpar seus carpetes do que pessoas sem PCs em casa!**

Abaixo desse título há uma carta de vendas... que parece uma carta de vendas, mas que explica que usar um site (corretamente) para conseguir novos clientes reduz os custos de publicidade, que nós, da Dumb Joe's Carpet Cleaning, repassamos aos nossos clientes, etc., etc., etc., blá, blá, blá, e assim por diante.  
  
 Quanto custaria para você criar este site? Cerca de US\$ 160,00 se você mesmo fizer e cerca de US\$ 300,00 se contratar outra pessoa.

Por que você só deve aceitar pedidos por telefone no início? Porque, provavelmente, você não sabe como escrever uma carta de vendas realmente boa. Poucas pessoas sabem. Só de conversar com cerca de cem clientes ou clientes em potencial, garanto que sua próxima carta de vendas será muito mais eficaz.

Que tal usar seu gerador de leads impresso em vez de na internet? Eis o motivo: os leads que você obtém da mídia impressa serão de qualidade muito superior aos da internet... e... você precisará dos leads da mais alta qualidade possível até conseguir escrever cartas de vendas realmente boas. Além disso, o que o aproximará mais rápido de um grande sucesso é ter um pouco de sucesso primeiro. Não importa quão pequeno seja. Fazer algo que lhe gere um lucro real de US\$ 50 após todas as despesas já faz de você um Jogador . Talvez apenas um Jogador "embrião"... mas... isso não importa. Você estará no caminho certo. Pense nisso: você tem 1,80 m de altura; você teve essa altura a vida toda? Claro que não. Quando você nasceu, não tinha nem 60 cm de altura. Mas você teve que "nascer" antes de crescer, não é? É isso que estou tentando fazer com você aqui no que diz respeito a vender pelo computador. Tudo o que estou tentando fazer (é muita coisa ) neste momento é...

**Faça você nascer!**

O que é isso? Você diz que já sabe escrever ou pelo menos reconhecer uma boa carta de vendas? Que besteira. Aposto que você não reconheceria uma boa carta de vendas se ela caísse do céu, pousasse na sua cara e se agitasse. Aliás, aposto que você nem sabe o que ganha se der Viagra para um porco-espinho.\*

Aqui vai um teste: Joe Polish enviou uma correspondência para promover um seminário. Ao contrário da maioria das promoções de Joe, esta, por algum motivo, não lhe rendeu participantes suficientes. Ele precisava de ajuda emergencial . Ele me ligou. Escrevi a seguinte carta e ele a enviou imediatamente para toda a sua lista, que tem uma porcentagem considerável de fãs de Halbert. Leia agora:

Caro amigo,

Como você pode ver, há uma nota de 1 dólar presa no topo desta carta.

Por quê? Bem, meu nome é Gary Halbert e prender uma nota de um dólar em cartas é um truque que uso há anos sempre que preciso chamar a atenção de alguém.

Como agora.

Você pode não saber, mas, de certa forma, você tem a chave para o quão feliz eu vou ser neste verão.

Escute: como você provavelmente sabe, Joe Polish e eu somos melhores amigos há vários anos. Mas há muitas diferenças entre nós. Para começar: ele tem 30 anos e eu acabei de fazer 60.

Mas, sabe de uma coisa? Apesar disso, ainda consigo levantar mais peso no supino do que ele. Tenho tanta energia quanto ele também. E, pessoalmente, acho que sou até mais esperto do que ele. Na verdade, para falar a verdade, apesar dos nossos 30 anos de diferença de idade, só há uma área em que ele tem vantagem sobre mim. E agora ele nem tem mais essa vantagem. Por quê? Posso te dizer em uma palavra:

**Viagra!**

Então, o que isso tem a ver com você?

Terei prazer em explicar. Olha, você sabe que o Joe é um cara esperto... e... você sabe que ele ensinou milhares de limpadores de carpetes a ganhar um dinheirinho extra. Sabe, ele é um cara de marketing muito esperto.

Mas, às vezes, ele se acha melhor do que realmente é. Às vezes, ele realmente acha que é tão bom quanto eu. Tivemos uma discussão semana passada e eu fiquei muito irritado, então finalmente disse a ele:

*"Se eu quisesse, poderia conversar com qualquer um dos seus membros do Piranha por apenas 45 minutos e, depois disso, eles saberiam como ganhar mais dinheiro no ramo de limpeza de carpetes do que aprenderiam com você em dez anos!"*

*"Prove",* ele disse.

*"Certo, eu vou",* eu disse a ele, *"só que desta vez não vou fazer de graça. Desta vez você vai ter que pagar."*

Veja bem, como somos amigos, nunca cobre do Joe por palestrar em um dos seus campos de treinamento, por deixá-lo me entrevistar ou algo do tipo. Mas desta vez, vai ser diferente... porque... sabe o que você faz se, de repente, descobrir que é um homem velho, sem esposa ou namorada... e... Deus acabou de te dar um suprimento infinito de Viagra? Vou te dizer o que você faz se tiver pelo menos meio cérebro...

**Você vai para o Rio!**

É isso que eu vou fazer e vou convencer o Joe a pagar por toda a minha viagem.

O negócio é o seguinte: não sei se você está inscrito para o próximo bootcamp do Joe ou não, mas é melhor que esteja, porque aqui está o que eu vou fazer. Eu estarei no bootcamp. Eu serei o último. Em outras palavras, eu serei o último palestrante. Até lá, você terá ouvido tudo o que o Joe tem a lhe dizer. Você terá todos os folhetos e todos os brindes que vêm com o bootcamp. Você terá ouvido todos os outros palestrantes.

Então, eu vou pegar o microfone e vou te ensinar algumas coisas que você nunca ouviu antes. Vou revelar segredos para ganhar dinheiro com os quais o Joe Polish nunca sonhou.

Ele nem tem a mínima ideia.

E, quando eu terminar, se eu tiver cumprido toda essa ostentação, só há uma coisa que eu quero que você e todos os outros participantes do bootcamp façam. Quero que vocês se levantem, aplaudam, batam os pés e comecem a cantar:

**"Rio! Rio! Rio! Rio! Rio!"**

E é aí que o Joe vai saber que perdeu a aposta e que minha viagem ao " **Paraíso dos Idosos com Viagra** " será às custas dele!

E se eu falhar? Não vou... mas... se falhar... vou literalmente sair da sala de quatro, com a cabeça baixa de vergonha, e dar ao Joe todo o Viagra que me resta.

Estou falando sério. O que vou revelar no próximo treinamento do Joe vai literalmente mudar a sua vida.

Além disso, não pretendo revelar esses segredos em nenhum outro treinamento.

Então, se você só vai participar de mais um seminário na sua vida...

**É melhor que seja esse!**

Sinceramente,

Gary Halbert

PS: Se você absolutamente não puder comparecer a este treinamento, seja esperto o suficiente para ligar para o escritório do Joe e reservar um conjunto de fitas do treinamento. Seria loucura não fazer isso. Aliás, o telefone dele é **800-275-2643** .

Como foi o desempenho dessa carta? Quantos participantes a mais ela conseguiu para o seminário do Joe? Escreva seu palpite aqui e agora.

**Meu palpite:** \_\_\_\_\_

Agora, leia o próximo texto, também escrito por mim:



**Ações da pequena empresa Nasdaq provavelmente dispararão devido à notícia recém-divulgada no CBS Evening News, diz GHLstockalert**

Ocala, FL 17 de julho/PRNewswire - A seguinte declaração foi divulgada hoje pela GHLstockalert:

A Guardian Technologies International, Inc. (Nasdaq: GRDN) tem se mostrado extremamente sensível a notícias de última hora, amplamente ignoradas pela maioria dos investidores.

"No entanto, para qualquer investidor atento, ações de pequena capitalização ignoradas como essa representam uma oportunidade de lucros de tirar o fôlego sempre que as grandes redes de mídia dão atenção especial aos problemas que elas resolvem.

A Guardian Technologies fabrica e distribui coletes à prova de balas e outros produtos de "blindagem leve" para agências de segurança pública, empresas de segurança privadas, organizações militares dos EUA e forças de defesa estrangeiras. Eles possuem três patentes para coletes à prova de balas e têm contratos muito disputados para fornecer produtos à Administração de Serviços Gerais do governo dos EUA, a todos os departamentos de polícia do Conselho Metropolitano de Governos de Washington, à Marinha das Filipinas e a diversos outros departamentos de polícia, empresas privadas e indivíduos em todo o mundo.

Apesar de ser uma das menores empresas da Nasdaq, ela ainda é famosa porque seu presidente e CEO é Oliver North, que ganhou notoriedade como assessor do presidente Reagan na década de 1980 e agora comanda uma ampla audiência como apresentador de um polêmico programa de rádio transmitido nacionalmente. Independentemente da sua opinião sobre North, ele sabe, por seus 22 anos como fuzileiro naval dos EUA, o que é estar sob fogo (ele tem duas condecorações Purple Heart) e o que é preciso para proteger um homem de uma saraivada de balas.

Os recentes surtos de atividade nesta ação ocorreram quando a 'Lei de Parceria para Coletes à Prova de Balas de 1998' foi sancionada em junho (prevendo US\$ 75 milhões para que as forças policiais estaduais e locais comprassem coletes à prova de balas, tão necessários), e quando a notícia do surpreendente aumento de 200% na receita do Guardian no primeiro trimestre de 1998 foi anunciada no final de maio. No entanto, duas notícias de última hora estão aumentando drasticamente a conscientização do público sobre a necessidade de até mesmo cidadãos comuns garantirem proteção contra criminosos armados: (1) o anúncio do Departamento de Justiça de apelar à Suprema Corte hoje para impedir que o Serviço Secreto testemunhe conversas ouvidas pelo Presidente, o que, segundo a Justiça, aumentará o risco de assassinato; e (2) a transmissão da noite passada do CBS Evening News com Dan Rather, que se concentrou na surpreendente disponibilidade de metralhadoras semiautomáticas mortais para jovens criminosos de alto risco; que as estão usando com frequência letal contra cidadãos comuns.

Tudo isso se traduz em uma demanda crescente pela linha exclusiva de produtos da Guardian, à medida que cada vez mais pessoas com algo a perder percebem repentinamente sua própria necessidade de armadura. Os produtos fornecidos pela Guardian Technologies não são absurdamente caros e são projetados exclusivamente para resistir a impactos diretos de rifles, pistolas automáticas e até submetralhadoras. A tecnologia patenteada permite que esses "escudos" ultrafinos de proteção corporal, que salvam vidas, sejam leves e confortáveis para usar sob roupas normais sem serem detectados.

Com esses produtos de ponta aprovados pelo governo, somados à alta visibilidade de North e à capacidade de alcançar milhões de pessoas com seu programa de rádio, a GHLstockalert acredita que as notícias de hoje e a atenção da emissora sobre assassinatos e a vulnerabilidade de cidadãos comuns forçarão os investidores a prestar atenção ao Guardian. O recente crescimento e as aquisições desta empresa (principalmente a da N/S Microwave no mês passado, que tem o contrato para fornecer monitoramento de segurança para os Jogos da Boa Vontade neste verão) sinalizam uma nova agressividade desta pequena empresa para aproveitar imediatamente a cobertura da mídia.

Há algum motivo para não investir na Guardian Technologies? "Sim", diz o GHLstockalert, "esta é uma empresa pequena, especulativa e volátil que definitivamente não é um porto seguro para o seu dinheiro de 'meia-meia'. No entanto, se você tem o que é preciso para mirar o infinito de vez em quando, a Guardian Technologies (Nasdaq: GRDN) pode lhe proporcionar a jornada mais emocionante da sua vida."

Fonte: GHLstockalert  
Contato: Eve Kincaid, GHLstockalert, 305-534-7577  
Site: <http://www.GHLstockalert.com>

Como foi o desempenho desta ação? Conseguiu atrair mais pessoas interessadas nas ações da Guardian? Quantas mais? Escreva seu palpite aqui:

Meu palpite: \_\_\_\_\_

Certo, o teste terminou. Vamos ver como você se saiu.

Qual foi o seu palpite para a carta de "emergência" nº 1 que escrevi para ajudar Joe Polish a conseguir mais participantes? Quantos participantes a

mais ele conseguiu com isso? Aqui está a resposta:

**0!**

Nenhuma. Nada.

Você sabe por quê? Se acha que sabe, está enganado. O motivo é: você não sabe. Nem eu. Lembre-se: *"O sucesso tem mil pais, mas o fracasso é órfão."*

Foi uma tentativa "matadora". Eu sabia, quando a escrevi, que faria um home run incrível... ou... eu fracassaria completamente, como sempre faço quando convido uma mulher bonita para almoçar comigo.

E aquele comunicado sobre a Guardian Technologies? Funcionou? Sim. Com certeza. No dia anterior à divulgação do comunicado, a ação foi negociada em 100 ações. No dia em que o comunicado foi divulgado, o número de ações negociadas era...

**540.100!**

Vou me gabar um pouco. (Nossa, que surpresa, não é?) Enfim, aqui está a minha convicção: ninguém no mundo sabe pesquisar ações como eu. A Dow Jones (que publica o *Wall Street Journal*) fez três matérias sobre mim só na semana passada. Quando a jovem repórter veio ao meu apartamento para me entrevistar, a princípio, pensei em ignorá-la. Depois, mudei de ideia. Depois de um papo furado, eu disse: *"Sabe de uma coisa? Eu não dou a mínima para o que você escreve sobre mim. Venha aqui e sente-se ao meu lado no meu computador e eu vou te mostrar como é fácil."*

Então eu disse a ela: *"Primeiro de tudo, este é o computador mais rápido do mundo"* (a velocidade do meu modem é de 1.600.000K) *"e é assim que eu o uso"*.

Ela ficou chocada. Você também ficaria se pudesse sentar ao meu lado e me ver trabalhar.

Sinceramente,



Gary C. Halbert

PS Pergunta: Neste momento, estou enviando esta newsletter por correio de primeira classe. Prefere recebê-la por fax? Se sim, escreva-nos com o seu número de fax.

Ou prefere recebê-la por e-mail? Uma boa ideia se você tiver uma impressora. Uma má ideia se não tiver. Se preferir recebê-la por e-mail, escreva-nos com o seu endereço de e-mail.

Uma última consideração: se você não for ao meu site e se inscrever na lista de e-mails do meu site, você é um verdadeiro idiota.

Paz.

\* Don King

[Clique aqui para ver  
nosso arquivo de boletins  
informativos](#)

[Clique aqui se você quiser  
estar na minha  
lista de anúncios do  
boletim informativo](#)