

THE GARY HALBERT LETTER

7510 SUNSET BLVD. #1020
LA, CA 90046

PHONE 323-851-8275

KevinHalbert@thegaryhalbertletter.com

De:
Ao norte de Jewfish Creek

Caro amigo e assinante,

Nesta edição, vou revelar em detalhes o segredo mais poderoso (e pouco conhecido) para ganhar dinheiro que já aprendi em toda a minha carreira em marketing.

Você precisa prestar MUITA atenção a CADA PALAVRA neste boletim informativo.

As informações que vou lhe dar já enriqueceram algumas pessoas. E podem fazer o mesmo por você.

Mantenha a mente aberta até terminar de ler todo este boletim informativo... e... sua recompensa financeira será enorme.

Primeiro, vou fazer uma breve análise dos três principais motivos pelos quais as pessoas NÃO compram o que você está vendendo:

- 1) Eles não querem o que você está vendendo.
- 2) Eles não podem pagar pelo que você está vendendo.
- 3) Eles não acreditam que você esteja dizendo a verdade sobre seu produto e são muito céticos quanto ao cumprimento de suas promessas.

Os dois primeiros motivos são aceitáveis. O terceiro motivo não é. E é aí que quase todas as "vendas perdidas" são perdidas.

Então, qual é a melhor maneira de aliviar o medo de alguém em relação à compra do seu produto ou serviço? Bem, a maneira mais eficaz de fazer isso é oferecer a essa pessoa o que você está vendendo, sem pagar nada até que ela tenha passado um mês ou 45 dias desde o recebimento do produto... e... ela tenha tido tempo suficiente para se certificar de que você é um fornecedor honesto e confiável, com 100% de integridade.

Acredite ou não, algumas empresas nos Estados Unidos fazem isso e lucram milhões de dólares com esse modelo operacional. Por exemplo, a Rodale Publishing não permite que você pague por um livro antecipadamente. Quando eles enviam mala direta, incluem um cartão de pedido que você simplesmente assina e devolve. Este cartão de pedido diz (em essência):

Por favor, envie-me o livro xyz. Vou lê-lo nos próximos 30 dias. E se eu ficar satisfeito com o livro, pagarei por ele. Se não ficar satisfeito, devolverei o livro e não serei cobrado um único centavo.

O texto real dos cartões de pedido é ligeiramente diferente do que acabei de escrever. Mas tenho quase certeza de que comuniquei a essência com precisão.

Fontes me dizem que, quando a Rodale vende livros dessa forma, eles recebem algo em torno de 70% ou 80% de "pagamento". No entanto, lembre-se de que a Rodale Publishing tem algumas vantagens muito poderosas que a maioria de nós, "reais mortais", não possui.

Por exemplo, eles têm uma lista interna muito grande de clientes comprovadamente confiáveis.

Em segundo lugar, eles têm bolsos muito fundos e podem esperar pelo dinheiro.

Em terceiro lugar, eles administram um navio muito rigoroso e seus avisos de cobrança são enviados com precisão.

E por último, mas não menos importante, eles operam dessa maneira há décadas. Portanto, eles têm todas as nuances e pequenos "truques internos" para fazer negócios dessa maneira resumidos em ciência.

NÃO recomendo que a maioria dos meus leitores tente fazer negócios dessa maneira. Mas aqui vai uma ideia: você pode querer fazer seu **TESTE** de marketing dessa maneira. Eis o porquê: quando você comercializa dessa forma, os resultados que você obterá serão os mais altos humanamente possíveis. Acredite ou não, a maioria das campanhas de marketing... mesmo se construídas dessa maneira... não gerará respostas suficientes para justificar a continuação da campanha.

Um grande segredo para o sucesso é...

Falhando!

E se você vai fracassar, você quer fracassar o mais rápido possível para poder seguir em frente com seu próximo projeto. Se o seu marketing não gera um retorno decente quando você nem pede dinheiro às pessoas... certamente não gerará um retorno decente quando você exige "dinheiro junto com o pedido".

Ok, aqui está uma alternativa que pode enriquecer muitos de vocês. Resumidamente, chama-se...

A espera de 30 dias

O funcionamento é o seguinte: quando você chega às instruções do pedido, na sua carta de vendas de marketing, anúncio ou página da web, você escreve algo assim:

Temos tanta certeza de que você vai adorar este produto que só iremos descontar seu cheque pelo menos 30 dias após o envio. Assim, você terá tempo de sobra para avaliar nosso produto e descobrir por si mesmo como ele é maravilhoso. Se não ficar satisfeito, pode nos devolver o produto e nós lhe enviaremos o cheque NÃO SACADO. Se optar por comprar com cartão de crédito, não processaremos seu cartão por 30 dias. Portanto, se decidir devolver o produto, destruiremos todos os dados do seu cartão de crédito e ele nunca será cobrado.

Joe Karbo é a primeira pessoa que conheço a usar esse tipo de retenção de 30 dias em larga escala. Ele vendeu 4 milhões de cópias de "O Caminho da Riqueza" com o marketing que acabei de descrever.

Lembro-me de anos atrás, quando estava em Phoenix gravando um infomercial estrelado por mim e Don Drysdale (o ex-arremessador dos Dodgers), produzido por Dan Kennedy. A Guthy-Renker estava no mesmo estúdio quando eu estava lá. Eles estavam tendo um problema com um infomercial que vendia cosméticos estrelado por Victoria Principal. Não importava o que tentassem, tudo o que conseguiam (na melhor das hipóteses) era fazer o infomercial atingir o ponto de equilíbrio. Tudo o que faziam era "negociar dólares". Então, sugeri que tentassem a suspensão por 30 dias. Eles tentaram. O infomercial se tornou extremamente lucrativo e durou (acho) uns 7 anos.

Escrevi duas campanhas importantes há relativamente pouco tempo. Uma delas gera um lucro considerável, mas não espetacular, quando o cliente utiliza a garantia de 30 dias. Sem a garantia de 30 dias, a promoção não é lucrativa de forma alguma.

Tenho um relacionamento com outro cliente que envia milhares e milhares de cartas de vendas. Essas cartas seriam bastante lucrativas SEM a retenção de 30 dias. No entanto, COM a retenção de 30 dias, os lucros são *espetaculares!*

Deixe-me dar alguns números para você refletir.

Digamos que você gaste R\$ 1.000 para pagar sua publicidade. Digamos que você esteja enviando todas as cartas que puder por R\$ 1.000, ou gastando R\$ 1.000 para veicular anúncios em jornais, ou talvez gastando R\$ 1.000 para comprar palavras-chave do Google. Digamos que para cada R\$ 1.000 gasto, você receba R\$ 2.000 de volta. Digamos que sua taxa de reembolso seja de 10%.

Portanto, temos um valor bruto de US\$ 2.000... menos US\$ 200 em reembolsos... e menos US\$ 1.000 em custos de publicidade. O que resta é uma contribuição de US\$ 800 para despesas gerais. Nada mal.

Agora, vamos adicionar a retenção de 30 dias à mesma equação. Eis o que normalmente acontece: você TRIPLICARÁ sua taxa de resposta. E DOBRARÁ sua taxa de reembolso. Vamos analisar os números novamente.

Agora temos um lucro bruto de US\$ 6.000... menos US\$ 1.200 em reembolsos... e menos US\$ 1.000 em custos de publicidade. O que resta é uma contribuição de US\$ 3.800 para despesas gerais. Não tenho certeza sobre isso... mas... Sir Gary, de Halbert, acredita...

**É melhor ter \$ 3.800
Do que ter US\$ 800**

A matemática nem sempre funciona assim. Às vezes, adicionar a retenção de 30 dias mais que triplicará suas vendas brutas... e não aumentará seus reembolsos. Às vezes, adicionar a retenção de 30 dias apenas dobrará suas vendas brutas... e dobrará seus reembolsos.

Vamos ver como ficam os números usando o pior dos casos acima. Ok, então você dobra seu lucro bruto, o que significa que você recebe US\$ 4.000 e dobra sua taxa de reembolso (de 10% para 20%), o que dá US\$ 800 em reembolsos, e você ainda precisa subtrair os US\$ 1.000 do custo de publicidade. Isso significa que você agora tem US\$ 2.200.

Aqui está outra coisa em que, do meu exaltado status de guru, acredito firmemente:

US\$ 2.800 é melhor que US\$ 800

Agora, vamos considerar um cenário ainda pior. Digamos que usar a retenção de 30 dias aumente suas vendas em 50%, mas triplique sua taxa de reembolso. Nesse caso, você terá vendas brutas de US\$ 3.000 menos US\$ 900 em reembolsos menos US\$ 1.000 em publicidade. Isso lhe deixa com US\$ 1.100.

Então, como você pode ver claramente, usando números sombrios como esse pior cenário, você ainda tem US\$ 1.100... o que... pelo menos para meu cérebro confuso... é melhor do que US\$ 800.

Considere este fato: trabalho com marketing direto desde pouco antes de George Washington ser eleito o primeiro presidente dos Estados Unidos. E, durante todo esse tempo, nunca conheci ninguém que tenha usado a retenção de 30 dias para voltar a fazer negócios sem ela.

**Agora, por que todo mundo não
Usar este segredo poderoso?**

Primeiro, a maioria das pessoas não sabe disso.

Quem conhece, não sabe o quão poderoso esse segredo é. Não tem ideia do GRANDE AUMENTO que a retenção de 30 dias trará aos seus lucros finais.

Há mais duas razões pelas quais as pessoas não usam essa técnica:

O primeiro é o medo. Eles têm um medo *irracional* de que a retenção de 30 dias faça com que todos (ou talvez 70, 80 ou 90%) dos seus clientes devolvam o que estão vendendo e se recusem a pagar. Que eu saiba, algo assim NUNCA aconteceu. Suponho que seja remotamente possível se você estiver vendendo algo totalmente inútil. Mas quero repetir algo: eu, pessoalmente, NUNCA conheci ninguém que tenha usado essa retenção de 30 dias sem AUMENTAR SUBSTANCIALMENTE seus lucros.

Deixe-me parar aqui por um momento para contar uma história real.

Há um homem chamado Melvin Powers, dono da Wilshire Books, na região de Los Angeles. Anos atrás, ele escreveu um livro sobre como se tornar um milionário por correspondência. O problema era que o próprio Melvin não sabia como se tornar um milionário por correspondência. Isso porque a maioria dos seus livros era vendida no varejo. Então, Melvin me contratou para escrever um anúncio de página inteira para ele, vendendo seu livro. Usei muito do texto e dos argumentos de venda que ele já vinha usando no anúncio que havia criado. Mudei algumas coisas, mas a principal mudança foi a adição do período de espera de 30 dias.

Melvin se recusou a testar meu anúncio e exigiu seu dinheiro de volta.

Como você pode imaginar, eu mandei ele ir se ferrar. Não vou lidar com ninguém que ache que seu julgamento de marketing é melhor que o meu. Tanto que nem vão testar o que eu criei para eles.

Pois bem, aconteceu que eu estava no escritório do Melvin enquanto ele estava sentado à mesa, quase apoplético, com o rosto vermelho e as veias tão inchadas que pareciam prestes a estourar. Ele abriu a gaveta superior esquerda da mesa, estendeu a mão e pegou com as duas mãos um maço de cheques. Ele disse: "***Maldito Gary! Você e sua ideia maluca! Olha só! São todos os cheques sem fundo que recebi usando a sua ideia idiota! Você está completamente louco!***"

Ao que respondi calmamente: "***Mel, deixa eu te perguntar uma coisa. Os anúncios que produziram todos aqueles cheques sem fundo eram lucrativos?***"

"Sim, eram", ele respondeu.

"Então está bem", eu gritei para ele...

"Você deveria desejar ter um celeiro cheio desses cheques!"

Em um boletim informativo que escrevi há muito tempo, falei sobre um homem que vendia livros informativos com pagamento na entrega (COD). Conteí aos meus leitores que ele tinha uma taxa de não aceitação de 50%, o que significava que ele estava lucrando apenas US\$ 250.000 por semana!

Tente entender isto: o "jogo" (se preferir) do marketing direto é todo sobre psicologia e aritmética. Se você entende psicologia humana (SE REALMENTE entende) e entende aritmética... você fará um vagão cheio de fungos.

Se você não entender esses dois elementos importantes do marketing direto, você apenas seguirá adiante, ganhando dinheiro para sobreviver ou talvez não ganhe dinheiro algum.

Fim da digressão.

Vamos ao segundo (e último) principal motivo pelo qual as pessoas não usam a retenção de 30 dias. É porque não têm recursos suficientes.

Vou fazer uma pergunta e aposto que poucos de vocês acertarão a resposta.

Vocês todos conhecem a carta de vendas que escrevi, da qual 600 milhões foram enviados, certo? Digamos que você escrevesse uma carta hoje tão forte quanto a que escrevi há tantos anos... e... você pudesse enviar 600 milhões delas. Digamos que essas cartas custariam 70 centavos cada. Eis a questão:

**Quanto custaria para você
Para enviar essas 600 milhões de cartas?**

Bem, vamos ver: a 70 centavos por carta, parece que custaria US\$ 4,2 milhões para enviar todas as 600 milhões de cartas.

Certo?

ERRADO!

Custaria aproximadamente apenas US\$ 3.500 para enviar todos os 600 milhões dessas cartas. Eis o porquê: você usaria seus US\$ 3.500 para enviar 5.000 cartas e, à medida que o dinheiro começasse a retornar dos seus pedidos todos os dias, você "reinvestiria" o lucro daquele dia para enviar mais cartas. Em outras palavras, você enviaria cada vez mais cartas todos os dias e, em breve, estaria aumentando suas correspondências na velocidade da luz. Não demoraria muito para que você enviasse mais cartas do que sua infraestrutura poderia suportar.

Por exemplo, no auge da promoção do brasão da família, usávamos um caminhão para transportar nossa correspondência da Donnelly Corporation em Oakdale, Illinois, até a pequena cidade de Bath, Ohio, onde as cartas eram enviadas. Fazíamos isso porque acreditávamos que ter o carimbo postal de Bath, Ohio, seria um elemento importante para o sucesso da nossa promoção. Mas aqui está a questão: tínhamos que transportar essas cartas DUAS VEZES por semana porque os correios de Bath, Ohio, só tinham espaço para acomodar um caminhão de correspondência por vez.

Agora, vamos supor que eu estivesse usando a retenção de 30 dias para aquela promoção. Teríamos levado muito mais tempo para enviar aquelas 600 milhões de cartas. Isso porque, em vez de usar os recibos diários para pagar os selos, etc., necessários para enviar mais cartas, só poderíamos aumentar nossas correspondências uma vez por mês, depois que conseguíssemos descontar os cheques (naquela época, as pessoas não usavam cartão de crédito) que teríamos concordado em reter por 30 dias.

Agora, vou fazer uma suposição. Vou presumir que você não é podre de rico. Vamos supor também que você tenha uma promoção que já é lucrativa e que você sabe que seria MUITO MAIS lucrativa se você pudesse usar o segredo da retenção de 30 dias que acabei de explicar. Então, o que você precisa é de dinheiro. Onde você vai conseguir? Tente ir a um banco, financeira, empresa de hipotecas e empréstimos ou cooperativa de crédito e explique por que você precisa de uma grande quantia de dinheiro. Tente dizer a eles que você precisa do dinheiro porque você tem uma promoção de venda por correspondência que renderá ainda mais dinheiro se você puder usar a técnica de retenção de 30 dias.

Eles vão rir de você e te tirar do escritório!

As instituições de crédito nos Estados Unidos só emprestam grandes quantias de dinheiro a pessoas que possuem ativos tangíveis. Se você tem uma casa no valor de US\$ 10.000.000, elas provavelmente lhe emprestarão alguns milhões se puderem usá-la como garantia. Mas, acredite ou não, casas, imóveis e outros ativos tangíveis não são a melhor garantia que um credor poderia ter.

A melhor garantia é aquela oferecida pelos cassinos de Las Vegas. Em outras palavras, os cassinos de Las Vegas sempre têm as probabilidades a favor da casa. Isso significa que, se 10 milhões de pessoas forem a Las Vegas e apostarem um bilhão de dólares, os cassinos sabem com precisão, até a vigésima casa decimal, quanto lucro obterão com esses apostadores.

Basicamente, o que os cassinos de Las Vegas estão fazendo é aceitar apostas de pessoas que estão apostando contra o nascer do sol amanhã.

O que você quer fazer nesta vida é fazer tudo o que for possível para colocar as probabilidades a seu favor. Assim que as probabilidades estiverem a seu favor, se você não for um perdedor patético, seguirá em frente com tudo.

Agora, vamos falar sobre todos aqueles credores de dinheiro duro que não consideram ajudar ninguém com um empréstimo, a menos que o possível mutuário tenha ativos tangíveis (de preferência imóveis) para usar como garantia. E se você pudesse passar algum tempo com esses caras e, depois de conversar com algumas centenas deles, encontrasse alguns com meio cérebro? E você explicasse a eles como poderiam obter muito mais retorno sobre o investimento investindo em promoções de marketing direto respeitáveis, confiáveis e éticas. E suponha que um desses caras decidisse apoiar financeiramente seus esforços de marketing direto. Por isso, ele receberia um retorno de 10% ao mês sobre o dinheiro que havia emprestado a você. Isso seria uma mina de ouro para ele. Ele estaria ganhando cerca de 800% a mais por ano com seu dinheiro, em comparação com os aproximadamente 15% que ganharia de outra forma.

E seria um ótimo negócio para você também.

Voltemos ao funcionamento típico da retenção de 30 dias. É comum que essa técnica triplique seus resultados e dobre seus reembolsos. No primeiro exemplo que apresentei neste boletim informativo, sua contribuição para despesas gerais aumentou de US\$ 800 para US\$ 3.800.

Agora, suponha que os US\$ 1.000 em publicidade tenham vindo do seu credor experiente, em vez de do seu próprio bolso. E suponha que você pagasse a ele 10% ao mês (isso dá US\$ 100 para quem tem cérebro de verdade). Portanto, ao usar financiamento externo, você teria reduzido sua contribuição para despesas gerais de US\$ 3.800 para US\$ 3.700.

O que isso significa para você, que é matematicamente experiente, é que, ao usar a retenção de 30 dias, você teria reduzido seus lucros de 475% a mais do que teria sem a retenção de 30 dias... até... apenas 422% a mais.

É uma situação ganha-ganha-ganha-ganha Para todos os envolvidos!

A questão é: onde você encontra esses credores com muito dinheiro e experiência em marketing direto?

Tenho um ótimo relacionamento com alguns desses homens e eles participarão dos meus seminários sobre "tratamento de canal" em Orlando e Los Angeles na primeira quinzena de dezembro.

Custará US\$ 897 para participar de um desses seminários. E se você agir imediatamente... AGORA MESMO... você pode trazer um convidado sem custo adicional. O **prazo** para você poder participar de um desses seminários e trazer um convidado extra gratuitamente é **segunda-feira, 31 de outubro** ... que é...

Faltam apenas quatro dias!

ATUALIZAÇÃO: Este seminário de 2015 já foi concluído

Você pode encomendar as gravações clicando aqui
(desculpe a página de vendas grosseira, mas seu pedido foi concluído no site
seguro do Paypal e as gravações estão em estoque).

Se você tiver alguma dúvida pode nos escrever

kevin@thegaryhalbertletter.com

Portanto, eu recomendo fortemente que, se você realmente deseja melhorar sua situação financeira, inscreva-se em poucos minutos após ler este boletim informativo.

Sinceramente,



Gary C. Halbert

ATUALIZAÇÃO PS 2015

As gravações do seminário sobre canal radicular já estão disponíveis

1) Se você quiser usar o PayPal:

- a) Acesse www.PayPal.com
- b) Clique na aba "Enviar dinheiro"
- c) O endereço de e-mail para o qual você deseja enviar dinheiro é "halbertising@gmail.com "
- d) O valor a ser enviado é \$397.
- e) Na seção "Assunto" coloque "Seminário de Canal Radicular"

Paz.

Clique aqui para ver
nosso arquivo de boletins
informativos

Clique aqui se você quiser
estar na minha
lista de anúncios do
boletim informativo