

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,

Recebi uma quantidade enorme de e-mails de pessoas extremamente gratas porque... com MUITOS detalhes... levei todo mundo "aos bastidores" e revelei EXATAMENTE como a "mágica" do anúncio da água foi criada.

Mais adiante neste boletim, expressarei minha gratidão pela sua apreciação.

Mas agora, vamos falar de mais algumas coisas interessantes que ainda não publiquei sobre o "anúncio da água".

Primeiro, omiti deliberadamente uma explicação de algumas palavras absolutamente mágicas e cruciais daquele anúncio para ver se alguém entenderia. Ninguém entendeu. Então, vou contar a vocês quais eram essas palavras "mágicas".

Elas aparecem perto do final do anúncio e dizem:

"...tão rápido... quanto seu financiamento permitir que eles se expandam!"

Essas palavras eram extremamente importantes porque implantavam na mente do leitor que ali estava uma oportunidade de, de fato, ganhar muito dinheiro.

Várias pessoas me escreveram sobre DuSean Berkich (o CEO malvado da Seychelle Technologies). Vou compartilhar com vocês alguns desses e-mails... mas... na verdade, este primeiro resume tudo. Diz:

"Olá, Gary. Achei que você gostaria de saber que DuSean Berkich foi condenado por fraude (pegou 10 anos) e morreu na prisão. (Território dos EUA, Ilhas Marianas do Norte) "

Aqui está um trecho de outro e-mail:

DuSean Berkich foi condenado por 1 acusação de conspiração para cometer fraude eletrônica. Duas acusações de fraude eletrônica, 1 acusação de conspiração para lavagem de dinheiro e 3 acusações de lavagem de dinheiro. Berkich foi absolvido de 1 acusação de fraude eletrônica. Berkich enfrenta uma pena máxima de prisão de 95 anos.

Aqui está outro trecho de outro e-mail:

O procurador-assistente dos EUA, Patrick Smith, destacou ontem os danos causados pelo quase colapso do Banco de Saipan, após transações fraudulentas

terem causado sua instabilidade financeira. Isso ocorreu após as condenações de Bert Douglas Montgomery, DuSean Berkich e do ex-presidente do Banco de Saipan, Thomas Alvin.

E outro trecho:

"Como as provas do julgamento provaram, os três réus conspiraram para obter fraudulentamente a propriedade do Banco de Saipan e então fizeram uma série de empréstimos fraudulentos para enriquecer a si próprios e seus associados.

Montgomery e Berkich também receberam 2,8 milhões da United Forex Exchange, uma empresa de investimentos da Califórnia que 'eles sabiam ser o produto de um esquema fraudulento envolvendo investidores daquela empresa'. Eles fizeram com que esses fundos fossem transferidos para Saipan com o objetivo de dar continuidade ao seu esquema de fraudar o banco.

DuSean Berkich realmente morreu na prisão? Espero que não. Gostaria que alguém descobrisse que ele ainda está vivo para que eu pudesse ter o prazer de torturar sua vida novamente.

Muitos de vocês queriam saber como eu consegui destruir DuSean Berkich e sua empresa em apenas 4 dias. Vou lhes contar um segredo. Na época em que eu estava de "férias" no "Clube Fed", desenvolvi uma maneira de destruir quase qualquer indivíduo ou empresa na Terra. Nunca revelei isso a ninguém... nem mesmo aos meus parentes, que me imploraram para lhes contar o segredo. Este segredo é poderoso demais para ser revelado. Não há defesa contra ele. Não há como reparar o dano depois de usá-lo em alguém. Também é muito barato, rápido e fácil de implementar.

Nunca usei esse segredo com ninguém... nem com meus piores inimigos. Nem mesmo com pessoas que me fraudaram em centenas de milhares de dólares.

Este segredo é tão poderoso... honestamente... que poderia ser usado para destruir corporações gigantes como Microsoft, Exxon, eBay, Amazon, General Motors, etc.

A razão pela qual nunca usarei ou revelarei esse segredo é porque não me sinto qualificado para julgar qualquer indivíduo ou empresa e tomar uma decisão que será totalmente devastadora para essas pessoas ou instituições.

Mas DuSean Berkich era tão patentemente maligno, tinha machucado tantas pessoas e tinha tamanha arrogância de poder, que abri uma exceção para ele. (Aliás, não é curioso como as autoridades conseguiram descobrir e processar uma fraude perpetrada por um gênio tão maligno como DuSean? Hmn. Nossa, como será que chegaram até ele?)

Mudando de assunto, aqui está o texto de outro breve e-mail que pode interessar a alguns de vocês:

"Gary, talvez você se interesse em ver na página 80 da edição 'Nova Invenção' da revista Time da semana passada... uma garrafa para filtrar água muito parecida com a que você descreveu."

E agora... aqui estão as novidades de um novo produto que possivelmente vai acordar

as mentes preguiçosas dos meus leitores!

Chama-se "The VestergaardfrandsenLifeStraw"

Este é um purificador de água de US\$ 5 para as massas. O pequeno artigo sobre ele na "Personal Health" diz: "O LifeStraw, da empresa dinamarquesa Vestergaarde Frandsen, pode ser a melhor esperança até agora para o 1,1 bilhão de pessoas em todo o mundo que não têm acesso a água potável. O 'canudo' de 95 gramas pode filtrar até 700 litros de água, o suficiente para abastecer uma pessoa por um ano. Basta mergulhar o tubo de plástico na água e sugá-lo para que o líquido passe por três filtros. Duas camadas têxteis removem a sujeira, a resina à base de iodo mata 99,3% das bactérias e vírus e o carvão ativado captura o que o iodo deixou passar. Aguardando a aprovação da Agência de Proteção Ambiental (EPA), o LifeStraw poderá chegar às lojas dos EUA a tempo para a temporada de furacões de 2007."

Para saber mais, acesse www.lifestraw.com

Quer saber um pouco sobre outra invenção que pode salvar vidas? Existe um dispositivo relativamente barato que um cirurgião pode implantar logo abaixo da pele do abdômen de uma pessoa obesa. Esse dispositivo envia um sinal eletrônico para o abdômen da pessoa a cada 6 segundos. Esse sinal pulsado/elétrico é seguro e não pode ser sentido pela pessoa que o usa. O que esse dispositivo faz é substituir a cada vez mais popular cirurgia de bypass gástrico. Imagine só, aqui está uma invenção que promete todos os benefícios da cirurgia de bypass gástrico, sem nenhum dos perigos e por uma fração do custo.

Você acha que algo assim poderia ser comercializado? Aposto que você gostaria de saber o que é, não é? Desculpe, mas acho que vou guardar esta para mim... e para alguém com recursos suficientes (e sanidade!) para financiar meu marketing mundial deste dispositivo.

Deixe-me mudar de assunto por um momento. Conheço apenas alguns redatores verdadeiramente renomados, e há algo único neles que você jamais imaginaria. Esse segredo é...

Nenhum deles é barato!

Quando eu estava aprendendo meu ofício, comprava todos os livros, cursos e seminários sobre copywriting e marketing que encontrava. Não me importava se teria que pagar o aluguel ou as contas para aprender mais sobre minha paixão. Quando John Carlton soube que Gary Bencivenga daria um seminário de US\$ 5.000, ele foi o primeiro a se inscrever. Ele fez isso sem nem ler o discurso de vendas. Eu também me inscrevi para o seminário de Bencivenga sem me dar ao trabalho de ler o discurso.

Mais tarde, em uma conversa particular com Gary Bencivenga, quando eu estava em Nova York para participar de seu seminário, ele me disse que havia comprado privadamente tudo o que eu já havia oferecido para venda sobre marketing e redação.

Anos atrás, quando eu lecionava regularmente no Instituto Jefferson, em Utah, Mark Stoddard me viu escolhendo vários livros sobre marketing em exposição no Instituto e, em seguida, indo ao caixa para pagar por eles. Ele me disse que, como eu era um palestrante de destaque, poderia obter todo esse material por uma fração do custo e não precisaria pagar o preço integral.

Sabe de uma coisa? Provavelmente vai parecer curioso para muitos dos meus leitores, mas nunca me passou pela cabeça perguntar se eu poderia obter esse material valioso com desconto.

Cobro preços diferentes pelos meus serviços. Às vezes, chega a US\$ 7.500 por uma consulta telefônica de 2 horas. O preço mais comum para meus serviços de redação é de US\$ 15.000, pagos antecipadamente, mais 5% do faturamento bruto que eu conseguir atingir para o meu cliente. Às vezes, em um trabalho que vai me tomar muito tempo, cobro US\$ 30.000 adiantados.

Notei uma GRANDE diferença nas pessoas que me contratam por US\$ 30.000. Basicamente, elas só fazem duas perguntas: *"Você está disponível para fazer o meu trabalho?"* E se eu disser "sim", a segunda pergunta é: *"Para quem devo emitir o cheque e para qual endereço devo enviá-lo por FedEx?"*

Ao longo da minha carreira, muitas pessoas me ligaram e disseram que queriam me contratar e dinheiro não é problema.

Mas aprendi que, quando alguém diz *"dinheiro não é problema"*, na maioria das vezes... o dinheiro é a consideração mais importante em suas mentes. Já ouvi pessoas me dizendo que estão lucrando até US\$ 750.000 por semana... e depois me dizem... que estão pensando em me contratar, mas gostariam de conversar um pouco comigo antes.

Sabe o que eu digo a essas pessoas? Eu digo a elas: *"Olha, isso parece ótimo para mim. Vou fazer um acordo com você. Quero que você assine um cheque de US\$ 500, pagável ao Hospital Infantil de Miami, e me envie. Assim que eu receber o cheque, entrego ao hospital e digo para descontá-lo no mesmo dia. Depois disso, vou conversar com você por algumas horas por telefone. Pense bem: na pior das hipóteses, você e eu não fazemos negócios juntos. Mas alguma criança doente que precisa desesperadamente de ajuda médica terá uma ajuda de US\$ 500 para conseguir essa ajuda. No entanto, na melhor das hipóteses, você e eu acabamos fazendo negócios juntos e cada um de nós ganha uma pequena fortuna. Isso me parece muito justo, não é?"*

E sabe de uma coisa? Absolutamente ninguém jamais aceitou essa oferta. É incrivelmente curioso como tantas pessoas afirmam ganhar centenas de milhares de dólares por semana... mas... não conseguem tirar US\$ 500 do seu departamento de contabilidade (é sempre por causa de dificuldades contábeis) para conseguir uma consulta comigo e ajudar uma instituição de caridade digna.

Agora, permita-me contar uma piada antiga... mas... é uma piada com muito de verdade.

Dois corretores imobiliários trabalham como sócios em Miami. Um deles volta de uma reunião à tarde e janta com o sócio.

Ele diz ao sócio: "Ron, tenho uma boa e uma má notícia! Sabe aquele prédio pelo qual queriam US\$ 230 milhões? Adivinhe? Consegui que reduzissem o preço para apenas US\$ 190 milhões."

Ao que seu parceiro, Russ, diz: "Bem, quais são as más notícias?"

Ron responde: *"Eles querem US\$ 5.000 em dinheiro."*

Pessoas realmente mesquinhas me deixam curiosa. Se trabalharem com imóveis, ignorarão 99 negócios extremamente lucrativos... só para encontrar um negócio absurdamente lucrativo... talvez porque a viúva dona do imóvel tenha apenas algumas semanas de vida, pois está morrendo de câncer.

De qualquer forma, tudo o que escrevi acima sobre pessoas mesquinhas foi uma armação.

É uma armação porque eu quero te vender uma coisa.

Você sabe o quão valiosa foi essa educação quando eu abri as cortinas e revelei a você os verdadeiros segredos do anúncio da água? Bem, eu tenho algo que vai mostrar e ensinar você a descobrir e explorar segredos como esse...

Sozinho!

Mas não vou te dar isso de graça.

Você vai ter que pagar.

Mas eu digo isto, se você decidir comprar o que estou prestes a oferecer... e... você tiver uma gota de sangue de marketing em suas veias... isso valerá milhões para você.

Deixe-me contar a vocês sobre 16 de janeiro de 1994.

Há três coisas que aconteceram naquela data que a tornam especialmente memorável.

Primeiro, é a data em que Telly Savalas faleceu. Você se lembra dele, não é? Ele é o ator careca que interpretou "Kojak", o

detetive chupador de pirulito, em uma série de TV de longa duração.

A outra coisa memorável sobre 16 de janeiro de 1994 foi o que aconteceu mais tarde naquela "noite", por volta das 2 da manhã. (Acho que isso tecnicamente o tornaria 17 de janeiro.) Bem, de qualquer forma, essa é a data em que a Califórnia sofreu um terremoto monstruoso de magnitude 6,6.

Eu estava dormindo com uma amiga que morava em Studio City naquela época. Uma coisa curiosa que me lembro sobre o prédio dela é que ele pertencia ao astro de TV de Miami Vice, Don Johnson. Enfim, lá estávamos nós, dormindo profundamente, quando o prédio inteiro começou a balançar e tremer como se o King Kong ou o Gigante Verde o tivesse agarrado e o estivesse movendo para frente e para trás furiosamente. Você sabe o que saiu da minha boca instantaneamente, e juro por Deus que é verdade. Enquanto tudo no quarto tremia, eu disse à minha namorada...

"Querida, foi bom para você também?!"

Bem, talvez eu não devesse ter dito isso. Assim que o fiz, uma cômoda muito pesada caiu sobre a minha cabeça. Foi como se Deus estivesse me dando um tapa na cara por ter a arrogância de zombar do seu poder divino. Envolvi meu corpo protetoramente em volta da minha namorada e continuei dizendo: *"Querida, vai ficar tudo bem. Nós vamos ficar bem."* Enquanto eu prometia isso a ela, o apartamento dela e o prédio inteiro estavam literalmente tremendo.

Finalmente, o tremor parou. Pelo menos momentaneamente. Saímos da cama e rastejamos até a sala. Tudo estava destruído. O computador dela estava destruído. Todas as suas obras de arte das paredes estavam no chão. Os móveis agora estavam acesos. Na cozinha, a geladeira havia caído para a frente e as portas da geladeira e do freezer estavam entreabertas. Todos os tipos de comida e líquidos diversos, como suco de laranja e leite, haviam se espalhado pelo chão da cozinha.

Por algum motivo, cambaleei até a cozinha, depois me virei e voltei rastejando para a sala. Naquele momento, minha namorada levantou a voz e começou a gritar: *"Gary, Gary! Olha o que você está fazendo!"*

"O quê?", eu disse. "O que estou fazendo?"

Ao que ela respondeu: *"Você está espalhando coisas por todo o tapete da minha sala!"*

Nós dois demoramos um instante para perceber o absurdo da preocupação dela. Mas acho que é um indicativo da condição humana. Podemos nos deparar com uma calamidade de proporções enormes, mas concentrar nossa atenção em algum detalhe banal do dia a dia. Acho que faz parte do nosso mecanismo de sobrevivência, que nos permite lidar com eventos monstruosos além do nosso controle.

Agora, vou te contar uma coisa: meus leitores sabem muito sobre mim. Mas, na verdade, eu só revelei a ponta do iceberg do que sei sobre marketing.

O que vou lhe dizer vai ser chocante. Mas é verdade. E eu posso provar.

Em 16 de janeiro de 1994, eu, Sir Gary de Halbert, inventei o e-mail e o marketing na Internet!

Juro por Deus que é verdade.

Foi assim que aconteceu: conduzi uma sessão de brainstorming na Universal City, na Califórnia. Chamava-se "Sessão de Brainstorming de Marketing Eletrônico do Gary Halbert". Convidei os maiores especialistas em informática dos Estados Unidos para participar de uma sessão de brainstorming gratuita comigo e ver, sob minha orientação, se era possível monetizar e

explorar financeiramente essa nova coisa chamada internet. (Aliás, naquela época, havia aproximadamente 15 milhões de pessoas no mundo todo com acesso à internet. No entanto, as pessoas na minha sessão de brainstorming me garantiram que, no futuro, haveria muito mais usuários da internet. Você acha que talvez eles tivessem essa parte, certo?)

Naquela época, quase todo mundo que fazia marketing na internet o fazia em "muraís de avisos". Isso é algo que muitos jovens internautas provavelmente nunca ouviram falar.

Tantos especialistas em computação compareceram à minha sessão de brainstorming que tivemos que tentar conseguir uma sala maior para acomodar a todos.

Os nomes de muitas das pessoas que participaram daquela sessão parecem um "Quem é Quem" nos anais do marketing online. Será divertido para mim, enquanto você ouve a gravação desta sessão de brainstorming, ver quantos nomes dos participantes e especialistas você reconhece.

Será ainda mais divertido e interessante quando você perceber quantas dessas pessoas se tornaram profissionais de marketing online multimilionários.

Comecei a sessão de brainstorming pedindo que as pessoas me dessem uma visão geral de como as pessoas em todo o mundo usavam computadores (naquela época). Em seguida, conversei com elas para explicar suas estratégias para um marketing de informática lucrativo. Aposto que, ao ouvir essas primeiras estratégias, você encontrará algumas que poderiam ser imensamente lucrativas se fossem implementadas HOJE.

Mas esse não é o motivo pelo qual você deve comprar ou ouvir essas fitas. O motivo pelo qual você deve possuí-las é para poder me ouvir ao vivo enquanto eu extraio os principais segredos e desejos dos internautas e desenvolvo maneiras de usar esses segredos e desejos para vender para eles.

Sabe quando eu te revelei os segredos do anúncio da água? Na verdade, tudo o que eu fiz foi revelar esses segredos. O que seria obscenamente valioso para você é aprender COMO eu desvendo esses segredos de marketing. E é EXATAMENTE isso que você aprenderá ao ouvir essas fitas.

Há uma história sobre essas fitas. Depois que a sessão de brainstorming foi gravada, acreditou-se que as fitas haviam sido destruídas durante o terremoto. Mas descobriu-se que um conjunto dessas fitas estava completamente intacto. Então, acredite ou não, porque esse conjunto de fitas me foi dado, elas se perderam novamente.

Sabe quando eu encontrei essa mina de ouro de informações de marketing?

Há apenas três dias, eu mal conseguia conter minha empolgação.

Agora tenho em mãos o que provavelmente é a sessão de brainstorming de marketing mais valiosa já registrada em vídeo.

São oito dessas fitas de áudio. Cada uma delas tem uma etiqueta de papel simples. As fitas são inteligentemente intituladas "Fita 1", "Fita 2" e até "Fita 8". Elas vêm em um prático estojo de gravação para 8 fitas, com uma foto minha na frente, conduzindo a sessão de brainstorming.

NÃO vou converter essas fitas para CDs. Não reclame comigo sobre como seu carro ou casa não tem mais um aparelho para tocar fitas cassete. Não me diga que você está tão avançado tecnologicamente que só consegue tocar CDs ou DVDs. Eu não me importo.

Se você quer essas informações, saiba que elas estão disponíveis SOMENTE em fitas cassete. Então, talvez você tenha que ir até a Radio Shack (ou alguma outra loja de eletrônicos) e gastar US\$ 14,95 para comprar uma peça de tecnologia "ultrapassada" para poder tocar e ouvir essas fitas.

Sinto muito. Mas, para obter coisas de valor real, às vezes precisamos fazer sacrifícios enormes como este.

Vou cobrar US\$ 197 mais US\$ 5 de frete e manuseio (são US\$ 202 para quem tem dificuldades com matemática) para você receber essas fitas. E vou fazer outra coisa: estou vendendo-as com a

condição de que você NUNCA as duplique, nem as dê ou venda para outra pessoa.

Por que estou fazendo isso? Porque, eventualmente, alguém vai ter a ideia de vender minhas fitas no eBay. E eu mal posso esperar para que alguém faça isso. Porque, há muito tempo, estou ansioso para dar o exemplo de alguém que vende propriedade intelectual de outras pessoas no eBay com lucro. E a pessoa que eu vou perseguir é a primeira pessoa que vender essas fitas (seja no eBay ou em outro lugar). Vejam só o que eu faço com essa pessoa.

Quer saber o quão ruim isso vai ser?

Pense em DuSean Berkich.

Outra coisa que vou fazer é NÃO cobrar pela compra destas fitas até 30 dias após o envio. Se você comprá-las por cheque, eu reterei seu cheque por 30 dias antes de depositá-lo. Se você comprar as fitas com cartão de crédito, não processarei as informações do seu cartão de crédito até 30 dias após o envio das fitas. Isso lhe dará bastante tempo para ouvir estas fitas e descobrir por si mesmo que eu, Sir Gary de Halbert, sou realmente (e quase odeio dizer isso porque é meio vergonhoso)... mas, droga, é tudo verdade...

Eu sou a pessoa que inventou o spam!

De qualquer forma, se você não estiver satisfeito com as fitas, tudo o que precisa fazer é enviá-las de volta para mim com uma nota assinada dizendo que você não as reproduziu de forma alguma e nós devolveremos seu cheque não sacado ou destruiremos as informações do seu cartão de crédito.

A propósito, não posso interromper o processamento do seu pagamento com cartão de crédito se você decidir comprar minhas fitas pelo PayPal. Mas, você tem a minha palavra de que, se decidir comprar as fitas pelo PayPal e depois devolvê-las, emitirei um reembolso imediato.

Escute, quero encerrar esta newsletter. Vamos ao que interessa: estou oferecendo uma lição de marketing inestimável que quase se perdeu no mundo. Mais do que qualquer outro produto existente, este vai te ensinar a pensar como EU quando pensar em marketing.

Se você leva o marketing a sério, precisa encomendar essas fitas... e... provavelmente vai querer ouvi-las várias vezes por ano.

Se você não leva marketing a sério, fique à vontade para continuar lendo meus boletins informativos gratuitamente pelo valor educacional, divertido e de entretenimento que eles oferecem.

Vou desligar agora. Mas depois disso, minha fiel assistente Theresa vai te explicar no PS como encomendar essas fitas. Se eu fosse você, faria isso agora mesmo... porque... será o presente de Natal ou Hanucá mais encantador, perspicaz e educativo que você poderia se dar.

Ah, espera! Quase me esqueci! Se você encomendar essas fitas, vou te enviar um BÔNUS EXTRA GRÁTIS como presente de Natal ou Hanucá. É um livrinho chamado...

"Guia de Gary Halbert para os principais segredos e desejos de diferentes grupos de pessoas e como explorar esses segredos e desejos para ganhar muito dinheiro!"

Este pequeno livro revelará os principais segredos e desejos dos idosos e como vender para eles.

Este pequeno livro revelará os principais segredos e desejos dos jovens e como vender para eles.

Este pequeno livro revelará os principais segredos e desejos das pessoas de meia-idade e como vender para elas.

Este pequeno livro revelará os principais segredos e desejos dos negros e como vender para eles.

E pessoas hispânicas.

E o povo judeu.

E pessoas asiáticas.

E outros grupos, como contadores, banqueiros, eletricitas, altos executivos, advogados, empreendedores, enfermeiros, proprietários de pequenas empresas, dentistas, encanadores, engenheiros, policiais, pilotos de avião, juizes, bombeiros e assim por diante.

No geral, eu revelo a você os principais segredos e desejos de 31 grupos de pessoas e digo EXATAMENTE como explorar esses segredos em seus esforços de marketing.

Podemos enviar este pequeno livro por correio... OU... se preferir, forneceremos um link que possibilita o download do livro. De qualquer forma, assim que você encomendar as fitas de áudio, envie-me um e-mail com uma mensagem bem breve. A mensagem deve dizer algo como: "Gary - Encomendei as fitas do Seminário de Marketing Eletrônico. Envie-me o livro bônus por correio"... OU... "Gary - Encomendei as fitas do Seminário de Marketing Eletrônico. Envie-me o link para que eu possa baixar o livro bônus." De qualquer forma, enviaremos o livro o mais rápido possível.

Sabe de uma coisa? Para falar a verdade, este livrinho provavelmente vale 10 vezes mais do que estou pedindo para você pagar pelo Pacote do Seminário.

Ah, tanto faz. Faça o que achar melhor.

Sinceramente,

Gary C. Halbert

"O Homem Que Explorou o
Que Al Gore Inventou"

Instruções para pedidos de "Fitas de seminários de marketing eletrônico":

O preço é \$ 197,00

E BINGO! Enviaremos automaticamente o seu e-mail com o código de acesso instantâneo. É simples assim!

**Fitas perdidas de Gary Halbert redescobertas em fevereiro de 2020
(mais de dez anos após sua morte)**

Acesso instantâneo...

Ouçá Gary reunir toda a sala de especialistas e chegar ao cerne do que a internet realmente é. Ele prevê com precisão o futuro do marketing online. Ao ouvir, você descobrirá que ninguém na sala, nem remotamente, pensa como ele, enquanto ele se concentra nos elementos essenciais do que é importante, a fim de aproveitar ao máximo o marketing eletrônico. Você verá como sua perspectiva única enxerga coisas que os outros não conseguem. Você perceberá a mudança à medida que ele corrige o pensamento deles.

Murais, My Space, Craigslist, Facebook, Instagram, as últimas tecnologias, o último bar, não importa, Gary sabe como fazer marketing para eles, não importa o que o futuro reserva. Os desejos humanos nunca mudam.

Todo mundo está pensando errado sobre isso. *"A pior coisa que você pode fazer é aprender a operar um computador"* - Gary Halbert

Aviso nº 1: Este produto agora está sendo oferecido SOMENTE PARA STREAMING!

Aviso nº 2: Não compre este produto se você for sensível a linguagem politicamente incorreta.

A oferta de pré-anúncio público dos fãs de Gary Halbert

**Produto nº 1: Obtenha o Brainstorming de Marketing Eletrônico de Gary Halbert =>[Aqui](#)<=
(Comece a ouvir este gênio de portas fechadas imediatamente)**

**Produto nº 2 Obtenha o Electronic Marketing Summit de Gary Halbert
=>[Aqui](#)<=**

(Comece a assistir aos vídeos deste seminário de dois dias imediatamente)

Se você tiver algum problema com esta compra de pré-venda... envie-nos um e-mail [AQUI](#)

**APENAS US\$ 197 POR TEMPO LIMITADO...
OFERECIDO PELO PREÇO ORIGINAL DE QUINZE ANOS!**

BÔNUS GRÁTIS INCLUÍDO :

"Guia de Gary Halbert para os principais segredos e desejos de diferentes grupos de pessoas e como explorar esses segredos e desejos para ganhar muito dinheiro!"

Os insights revelados neste e-book valem mais do que o preço das gravações do seminário

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

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