

THE GARY HALBERT LETTER

7510 SUNSET BLVD. #1020
LA, CA 90046

PHONE 323-851-8275

KevinHalbert@thegaryhalbertletter.com

De:

Way West de Jewfish Creek

Caro amigo e assinante,

Minha cabeça dói, meus pés fedem e eu não amo Jimmy Swaggert.

Não quero estar aqui na minha mesa escrevendo esta carta. Quero estar no meu barco. Escrever é uma droga. Odeio escrever. Qualquer um que diga que gosta de escrever é um mentiroso degenerado ou um leproso social. Vamos encarar: que tipo de nerd quer sentar e lutar com um pedaço de papel em branco quando ele poderia estar a 60 pés debaixo d'água matando peixes inocentes... ou... namorando sua namorada... ou... indo ao cinema... ou... jogando golfe... ou... lendo o que outra pessoa lutou para escrever...

Ou qualquer coisa !

Qualquer coisa, menos escrever. Mas, infelizmente, a julgar pelas ligações na minha caixa de correio eletrônico, o assunto número um sobre o qual meus assinantes querem que eu escreva é escrever.

Então eu sou. Agora, a primeira coisa que eu quero que você saiba sobre escrever (além do quanto isso é uma droga) é que a melhor maneira de ficar bom em escrever é...

Escrevendo!

Eu sei que isso parece conversa fiada, mas não é. O maior segredo para escrever bem é simplesmente trabalhar. Apenas o ato de fazê-lo. Por enquanto, esqueça sobre fazer perfeito, esqueça sobre gramática, esqueça sobre sintaxe, pontuação, etc.

Basta sentar e começar a escrever.

John D. McDonald foi um dos melhores escritores de todos os tempos. Ele morreu em dezembro de 1986, mas, felizmente, deixou um legado de algumas das ficções mais memoráveis já escritas. Na verdade, fiquei literalmente viciado em sua série Travis McGee. (Você também ficará depois de ler um deles.) De qualquer forma, quando ele estava começando, ele leu em algum lugar que o romancista médio não atingia seu ritmo até escrever cerca de dez livros. E então, o que McDonald fez? É muito simples: ele escreveu o equivalente a dez romances em um ano !

Ouçá: Escrever fica mais fácil. No entanto, começar a escrever não. Portanto, se você tem um trabalho de escrever para fazer, apenas sente-se e comece.

Não espere para se organizar. Não espere por ideias ou inspiração. Não espere até que você "sinta vontade". (Eu nunca espero.)

Basta começar!

OK, chega disso. Agora, nem preciso dizer (mas vamos dizer assim mesmo), o tipo de escrita com que estamos preocupados aqui é o tipo que convence as pessoas a comprar algo. E esse é o tipo de escrita mais difícil de todos. É também o mais lucrativo ! Sabe, eu rotineiramente ganho mais por

escrever uma única carta do que a maioria dos autores ganha por escrever um livro inteiro.

Ou às vezes, dez livros inteiros.

Então, vamos ser específicos. Para vender algo a alguém, você tem que fazer quatro coisas. (1) Você tem que chamar a atenção deles . (2) Você tem que capturar o interesse deles . (3) Você tem que despertar o desejo deles . (Parece sujo, não é?) e, (4) Você tem que motivá-los a agir . Isso, como muitos de vocês sabem, é chamado de fórmula AIDA.

Uma atenção

Interesse

Desejo

Ação

Hoje, vamos nos concentrar em chamar a atenção das pessoas aprendendo a escrever o que eu chamo de manchetes "matadoras". Ouça-me. Ouça: se você quer capturar a atenção de alguém em uma multidão, qual é a melhor maneira de fazer isso? É realmente muito elementar, meu caro Watson. O que você faz é...

Você o chama pelo nome!

E, se você quiser alguém grudado em suas cartas de vendas, conecte-se com alguma empresa que saiba fazer Admark ou impressão a laser (ou então use seu processador de texto) e coloque o nome do seu leitor em um título impresso no topo da carta de vendas que você enviar a ele. Assim:

**Ben Suarez tenta suicídio
após perceber que nunca será
tão bonito quanto Gary Halbert!**

Ou...

**Bill Bonner não consegue contratar o
príncipe da imprensa e perde milhões!**

Ou...

**Frank Cawood lucra muito
ao enviar
uma "carta conceitual" exclusiva desenvolvida pelo
California Madman!**

Ou...

**Jimmy Calano muda seu testamento
e deixa todos os seus milhões
para o Guru Gary!**

Ou...

**Alicia Evans expressa espanto
ao ver seu nome em boletim informativo
escrito por nerd demente de Ohio!**

E assim por diante. O que acabei de descrever é a melhor maneira de chamar a atenção em uma carta de vendas. Ninguém, nem mesmo alguém tão *blasé* quanto Feeney Griffith, deixará de se animar ao ver seu nome impresso, especialmente se for inesperado.

Claro, nem sempre podemos usar os nomes dos nossos prospects em nossos títulos, então, quais são algumas outras boas ideias? Aqui estão três das mais poderosas:

1. Coloque notícias no seu título.
2. Prometa um benefício no seu título.
3. Faça as duas coisas acima no mesmo título.

Aqui estão algumas boas palavras para usar em manchetes. Anunciando... Finalmente... Agora... Agora, finalmente... Como... Aqui estão... 17 maneiras de... A arte de... O segredo de... Um fato surpreendente sobre... Incrível... Novo...

E assim por diante. Agora, aqui está uma manchete que combina valor de notícia e a promessa de um benefício:

**Finalmente! Cientistas descobrem nova
maneira de parecer mais jovem em apenas 17 dias!**

Há muito a aprender nas 13 palavras acima. Finalmente !: Rapaz, isso sugere que algo que estávamos esperando finalmente aconteceu, não é? Que bom! Que bom! Cientistas : Sim! Não qualquer um; não uma mendiga sem noção que vive nas ruas; não um publicitário ou redator. Não. Não. Estamos falando de um grupo seletivo, objetivo, cabeça-dura, analítico e totalmente honesto de pessoas que validam nosso título. Descobrir : Uau! Parece conotar laboratórios de pesquisa e talvez um avanço científico. Novo jeito : Viva! Viva! Estamos todos buscando novos jeitos continuamente, não é? Novos jeitos de deixar o cabelo crescer, emagrecer, ganhar mais dinheiro, etc. Parecer mais jovem : Ah, quem entre nós com mais de 30 anos não gostaria de receber de braços abertos a conquista desse benefício quase universalmente procurado? Em apenas 17 dias !: Mais validação porque é muito específico. Claude Hopkins disse: "Generalidades caem dos seus leitores como água nas costas de um pato." Ou algo assim. De qualquer forma, a especificidade de 17-Days torna nossa manchete mais crível, mais facilmente compreendida e, de alguma forma, mais interessante. E, mais real .

Quão importantes são as manchetes? Fico feliz que você tenha perguntado. Alguns especialistas dizem que a manchete é responsável por 80% do sucesso do anúncio. Eu mesmo já reescrevi manchetes de anúncios e aumentei sua atração em 475%. Tenho um cliente que me paga US\$ 195.000 por ano para escrever manchetes. As manchetes são onde eu gasto mais esforço criativo do que qualquer outro aspecto do meu trabalho.

Bons títulos são cruciais .

Vamos respirar um pouco para que eu possa lhe fazer uma pergunta. Qual publicação tem os escritores mais bem pagos? Resposta: o *National Enquirer* . Sim, é verdade. E por um bom motivo. Veja bem, os escritores do *Enquirer* estão entre os melhores do mundo. Não estou sendo sarcástico. Eles realmente estão. Se você duvida disso, aqui está algo para você considerar...

**Mais pessoas leram uma
única edição do
Enquirer do que leram
a Bíblia desde que
foi impressa pela primeira vez!**

Os artigos do Enquirer são soberbamente escritos. Eles são claros, concisos, nítidos e, no geral, os artigos mais facilmente compreendidos de qualquer publicação.

E no que os escritores do *Enquirer* se destacam acima de tudo? Você adivinhou – MANCHETES . Suas manchetes são tão poderosas, elas têm tanto "poder de agarrar" que, toda semana, pessoas que juraram que nunca mais comprariam tal publicação, são quase forçadas a comprá-la apesar de si mesmas.

De qualquer forma, se a melhor maneira de se tornar bom em escrever é escrevendo, qual é a melhor maneira de se tornar bom em escrever manchetes ?

Isso é fácil... é escrevendo manchetes .

Aqui está o que você faz: Toda semana você recebe cópias do *National Enquirer*, *Star*, *Globe*, *Weekly World News* e assim por diante. E, mensalmente, você recebe cópias do *Reader's Digest*, *Cosmopolitan* e qualquer outra revista que você encontrar que tenha muitas boas manchetes. E você compra um grande suprimento de cartões de índice de 3"x5" e escreve todas essas boas manchetes nesses cartões, uma em cada cartão.

A propósito, uma fonte excelente de boas manchetes é um dos relatórios de referência incluídos com minhas fitas de seminário. Chama-se:

349 Grandes Manchetes
152 Palavras que Chamam a Atenção
Exemplos de Anúncios
Exemplos de Cartas

Esta é realmente uma "coleção obra-prima" de manchetes e outras munições que deveria fazer parte da biblioteca de todo redator. Muitos de vocês (talvez a maioria) têm minhas fitas de seminário e todo o material relacionado e aqueles que não têm... deveriam !

Ligue e peça agora mesmo (**323-851-8275**) e todas essas informações valiosas estarão a caminho de você em questão de horas !

Perdoe-me, o pitching está em meus ossos e eu simplesmente não consigo me conter às vezes. Especialmente se eu tiver uma forte crença no produto.

Tanto faz. OK, agora temos todas essas centenas de manchetes em centenas de cartões de manchetes e, em um momento, vou mostrar a você como massagear todas essas coisas boas para produzir resultados máximos.

Mas primeiro, uma história real. Lembra daquele anúncio que enviei com meu boletim informativo alguns meses atrás? Aquele em que eu disse que, quando se trata de publicidade, eu era a melhor coisa desde o pão fatiado e que, para me pegar, você tinha que desembolsar US\$ 15.000 adiantado e me oferecer uma "cenoura" substancial (geralmente 5% das vendas brutas) no final?

Certo. Recebi uma ligação como resultado desse anúncio de um cara em Denver que disse que não teria problemas em me pagar meu adiantamento de \$ 15.000, mas a parte de 5% não funcionaria, já que ele é um negociante de móveis (3 lojas) e os móveis são vendidos com margens de lucro variadas.

Então, voltei a ele perguntando o que eu teria que fazer para que ele valesse US\$ 15.000 por mês.

"Aumentar meu negócio em 20%", ele diz.

"Envie-me meu adiantamento de US\$ 15.000 e mais US\$ 15.000 no primeiro dia de cada mês e eu garantirei que você venda todos os móveis possíveis em Denver", eu digo.

Ele fez e eu fiz.

Aqui está a maneira como trabalhamos: Primeiro, você precisa saber que agora tenho essas pessoas em uma programação de 365 anúncios de página inteira (jornal) por ano. Em uma semana ou mais, essa programação será aumentada para cerca de 400 páginas por ano e logo será de 730 páginas por ano e, mais tarde, quando atingirmos 1.000 páginas por ano, vamos afrouxar.

Aliás, tudo isso é complementado por um fluxo constante de publicidade no rádio e um pouco na TV.

Agora ouça: Não há a mínima chance de eu me comprometer a escrever centenas de anúncios por ano e, além disso, nunca conhecerei o ramo de móveis tão bem quanto meu cliente.

Então, a maneira como trabalhamos é, eu "tematizo" o impulso da propaganda e escrevo manchetes para combinar com esses temas. Então, meu

cliente escreve os anúncios e os envia por fax para mim e eu os leio e faço as alterações necessárias.

Esse MO funciona? Julgue você mesmo. Nas duas primeiras semanas depois que entrei a bordo...

**Meu cliente teve que
contratar 10 novos funcionários em tempo integral
!**

E agora, depois das primeiras seis semanas, suas vendas aumentaram 40%. Sabe, isso é bastante quando você considera...

**Eles já estavam faturando
US\$ 14 milhões por ano!**

Eu gostaria de levar todo o crédito por tudo isso, mas não posso. Em primeiro lugar, Sam e Leslie Fishbein conhecem o negócio de móveis de cabo a rabo e Sam é realmente um redator excelente.

A propósito, tudo isso parece estar funcionando tão bem que acho que vamos "sindicalizar" nossa publicidade, disponibilizando nossa experiência coletiva para outro revendedor de móveis em cada área metropolitana dos EUA.

Voltando às minas de sal. OK, então agora eu devo a Sam e Leslie alguns "temas" e manchetes e, eu vou criá-los aqui mesmo diante dos seus olhos. O que eu estou fazendo primeiro é, eu vou soltar minha mente lendo algumas manchetes de piadas escritas por Sam e sua equipe. Eu não estou fazendo isso só para rir. Não. Eu estou fazendo isso para colocar minha mente em movimento e para ver se...

**Eu posso pegar
uma faísca!**

Aqui estão as manchetes que estou lendo:

**O Rei Tut dos tempos modernos mobilia
um bizarro túmulo no quintal com
móveis finos da Kacey -- "Eu quero apenas
o melhor", ele explica, "porque
você pode levar com você!"**

**Mulher de Duas Cabeças Compras Kacey Mulher Grávida Tem Uma Vaca
E Leva Chicote Duplo Quando Vê Seu Couro
Olhando Para Pechinchas! Sofá Por Menos Na Kacey's!w**

**Cientistas revelam que Elvis
vive -- Amigos próximos confirmam
o plano do rei de redecorar
Graceland com móveis finos da Kacey!**

**Vampiro curvado com as costas gêmeas siamesas se desgrudam
Dor abandona caixão por fazer dupla tomada em
roupa de cama de Kacey na última liquidação de sucesso de bilheteria de Kacey!
Tentativa de descansar em paz!**

**Canhão humano é surpreendido pelos cortes de preços explosivos e seleções incríveis
da Kacey !**

E assim por diante. Hm? Essa coisa é bizarra até para os meus padrões. Mas, serve para fazer os sucos fluírem, não é? Agora, vamos rever algumas das manchetes reais que já usamos. Aqui estão algumas:

AVISO: Não contrate nenhum decorador de interiores antes de ouvir isto:

Vendedora de móveis local dará mais de um milhão de dólares em descontos em todo o seu estoque (neste fim de semana de 4 de julho) por causa de escavadeiras que estão destruindo suas ruas!

**Precisa de móveis novos?
5 motivos pelos quais você deve ter preços extremamente baixos de lojas locais
Não compre na loja de móveis A loja pode ser considerada mencionada abaixo! "Injusto" para a concorrência!**

**Quem mais quer comprar um Você comete esses erros de quarto cheio de móveis quando você sem fazer pagamentos compra móveis?
Por pelo menos 6 meses?**

Você está disposto a andar até um empresário local que jura sob 3 quarteirões para economizar o máximo que puder, jurando que não roubou nada, como 50% em todos os móveis dos móveis que ele está vendendo que você precisa? Tão barato!

E assim por diante.

OK, como prometido algumas páginas atrás, agora vou revelar a maneira simples de "massagear" todos esses dados para criar algo novo. Primeiro, faço o que acabei de fazer. Ou seja, reviso o que já foi feito. Em seguida, pego minha coleção pessoal de "cartões de manchetes" e os acaricio (estou ficando animado!) e olho para eles e penso sobre eles e os viro no chão como se fosse um baralho de cartas e cogito e lembro...

Lembro que alguém disse uma vez (foi o Juiz Learned Hand?) que a liberdade de expressão não lhe dá o direito de gritar "Fogo!" em um teatro lotado. Lembro que meu título não deve apenas chamar a atenção, mas também deve ser verdadeiro e relevante. Lembro que a Kacey Fine Furniture realmente tem um problema com a rua ao redor de sua loja sendo destruída. Lembro que eles realmente têm ótimos móveis (Paulette e eu estamos comprando uma casa inteira deles) a preços extremamente baixos. Lembro... Ei, eu entendi! Veja isso:

O incrível segredo do revendedor de móveis local que está distribuindo todas aquelas amostras grátis!

Veja, o que Sam e Leslie têm são algumas mesas de centro realmente legais, pelas quais eles fizeram uma oferta tão boa que podem dar de presente para todos os novos compradores, e o segredo incrível que eles descobriram é que, ao oferecer um prêmio grátis para induzi-lo a entrar e comprar, e depois dar preços baixíssimos para mantê-lo feliz, você será um cliente fiel para sempre e... e...

A concorrência não terá chance!

E, como de costume, quando Sam Fishbein fizer seu brilhante trabalho de "desenvolver" essa ideia, teremos, acredito, outro vencedor.

E agora que terminei meu boletim informativo deste mês e desenvolvi outro "tema" e manchete para o Fishbeins, pergunto a você...

**Não foi uma
maneira bacana de matar dois coelhos
com uma cajadada só?**

Amém.

Sinceramente,



Gary C. Halbert
"O Hemingway das Manchetes"

PS Acabei de assumir o trabalho de marketing de vender um álbum que contém o primeiro show de ELVIS Presley já gravado. Espere até ver esse anúncio!

PPS Droga, estou bem.

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

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

Copyright © 2002 Gary C. Halbert. Todos os direitos reservados.