



**DES LETTRES QUI
RAPPORTENT DES MILLIONS**

SOMMAIRE

Introduction	2
Lettre #1 - Ce modeste penny sera souvent multiplié	4
Lettre #2 - Comment des mouchoirs ont été vendus par correspondance	5
Lettre #3 - Peut-on vendre des articles très chers par correspondance ?	6
Lettre #4 - Ils ont dit que cela ne pouvait pas se faire	7
Lettre #5 - Un billet De 100.000 Marks	8
Lettre #6 - Les liquidations de stocks	10
Lettre #7 - L'utilisation d'une Prime	11
Lettre #8 - Une Approche Indirecte	13
Lettre #9 - Les bonnes affaires	14
Lettre #10 - La Lettre Du Dollar	15
Lettre #11 - Vendre des actions par correspondance	16
Lettre #12 - Obtenir des demandes de brochures	17
Lettre #13 - Appel De Sports - Appel De Ventes	18
Lettre #14 - L'utilisation de la pression	20
Lettre #15 - L'utilisation de l'élément " vous "	21

Introduction

La vente par correspondance peut être la méthode la plus facile et la moins chère pour vendre vos services ou vos produits.

Mais cela peut également être la méthode la plus difficile et la plus chère au monde! Tout dépend de la méthode que vous utilisez pour présenter votre offre à vos prospects; ceci dépend du genre de lettre que vous leur envoyez.

Écrire une telle lettre, un message qui explique complètement, avec concision et d'une façon claire ce que vous avez à offrir, est un travail qui exige les services d'un expert versé dans chacune des 1.000 phases de la vente et ayant à son palmarès beaucoup d'années d'expérience réussie dans la vente par correspondance.

Si vous aviez à choisir un homme aux États-unis qui puisse écrire pour vous la lettre de vente qui produira les résultats attendus, vous vous adresseriez probablement à Robert Collier.

Couronné par de nombreuses années de succès dans le domaine de la vente par correspondance, vendant beaucoup de produit, allant des machines de travaux publics aux engrais, livres, imperméables et actions aux obligations et services, il a placé des centaines de millions de dollars dans les poches des clients pour lesquels il a écrit des lettres de vente. Par conséquent, il est considéré comme le meilleur copywriter aux États-unis.

Nous avons demandé à M. Collier de choisir parmi les plusieurs milliers de lettres de ventes celles qu'il estimait être les meilleures. C'était un travail difficile que de sélectionner les 15 meilleures d'une liste de 10.000 meilleures, mais le travail a été fait, et voici les lettres. Ce sont les 15 meilleures lettres que celui qui est considéré le meilleur auteur de lettres de vente aux États-unis ait jamais écrites.

Elles ont été réellement vérifiées, elles ont été réellement

utilisées et ont vendu chacune plus d'un million de dollars de services et de marchandises. Ces lettres vendront aussi pour vous. Choisissez celles qui sont applicables à vos propres affaires. Modifiez-les juste assez pour qu'elles s'accordent avec les produits et les services que vous avez à vendre.

Mais vous gagnerez, aussi à les étudier. Elles contiennent toutes les éléments essentiels qui entrent dans toute lettre de vente réussie. Elles contiennent des idées que vous pouvez appliquer avec succès dans vos propres lettres de vente.

Lettre #1 - Ce modeste penny sera souvent multiplié

Voici une lettre à laquelle un nouveau penny a été joint. Conjointement avec les chiffres donnés, le penny a suscité une étonnante attention.

L'idée peut, facilement, être employée par des compagnies d'assurance, des caisses d'épargne etc. Elle a été également utilisée avec des résultats extraordinaires par une association essayant de promouvoir la réduction des dépenses du gouvernement.

Lettre

C'EST Une CHOSE MERVEILLEUSE - le pouvoir qu'a l'argent de faire plus d'argent!

Juste ce petit penny insignifiant, épargné chaque semaine depuis l'inauguration de L'Association de l'Emprunt et de l'Epargne, s'élèverait aujourd'hui à \$75,00 - et de cela, \$75,00 et \$50,00 SERAIENT DES DIVIDENDES d'INTÉRÊTS.

\$1,00 économisé chaque semaine s'élèverait aujourd'hui à \$7.500,00! C'EST AINSI QUE L'ARGENT GRANDIT !

Qu'importe sa croyance, tout homme conviendra que les Saintes Ecritures contiennent certaines des vérités les plus anciennes et les plus importantes de l'humanité.

Il y a une vérité que les anciens considèrent si importante qu'ils l'ont répétée pas moins de 6 fois dans le tout premier chapitre de la bible, et à laquelle se sont rapportés l'ancien et le nouveaux testaments.

Cette vérité historique stipule que TOUT CROIT ET SE MULTIPLIE! Plantez une graine de maïs, et vous récoltez des épis de maïs. Plantez des chardons, et vous aurez une profusion de chardons. Plantez de l'argent, et votre argent vous reviendra, après un certain temps, multiplié des centaines de fois.

Quelle moisson voulez-vous récolter dans 10 ou 15 ans à partir de maintenant? De l'argent pour envoyer vos enfants à l'université ? Pour les aider à démarrer leurs propre affaire ? Pour votre propre sécurité ? Pour acquérir votre indépendance financière ?

Vous n'avez qu'à fixer votre objectif pour l'atteindre. Le prix de 50.000,00\$ ou de 500.000,00\$ ne dépend que de la quantité épargnée. 50\$ épargnés chaque semaine chez l'Association de l'Emprunt et de l'Epargne pendant environ 13 ans s'élèveront à 50.000,00\$. 250\$ par semaine deviendront 250.000,00\$.

Et, voyez--vous, le plus important est que des 250.000,00\$, seulement 160.250,00\$ représentent l'argent payé par vous. Le reste - 8.750,00\$ - est le GAIN des intérêts!

Connaissez-vous une autre manière avec laquelle vous pouvez acheter 250.000\$ si sûrement et en payant si peu? Connaissez-vous n'importe quelle autre manière pour acheter 250.000,00\$ ou n'importe quel autre montant et le payer par de petits investissements commodes chaque semaine qui ne déprécient jamais en valeur qui sont comme des graines semées en un bon sol, qui continuent à pousser et à pousser, année après année, toujours prêtes à vous donner davantage que vous n'avez semé?

Combien voulez-vous acheter - 10.000,00\$ - 50.000,00\$ - 250.000,00\$? Combien est-ce que vous voulez donner à votre enfant quand il ira à l'université, quand il se mariera, ou débutera dans les affaires? Voici la manière sûre et facile d'avoir cet argent quand vous le voulez. 10,00\$ par semaine maintenant, équivalent à 10.000,00\$ treize ans plus tard. 50,00\$ par semaine feront 50.000,00\$.

Par quoi commenceriez-vous : 10,00\$ - 50,00\$ - 100,00\$? " Commencer ", dit Ansonius, " C'est déjà faire la moitié ".

Commencerez-vous MAINTENANT - AUJOURD'HUI? Complétez- vous le petit formulaire joint, y attacherez-vous votre chèque, vos billets de 10 dollars ou timbres pour couvrir votre premier versement et les expédier dans l'enveloppe jointe? Économiserez-vous vos premiers 10 dollars sur vos 10.000,00\$, ou les 250,00\$ premiers sur vos 250.000,00\$ DES AUJOURD'HUI?

Sincèrement,

Lettre #2 - Comment des mouchoirs ont été vendus par correspondance

Il y a quelques années, un commerçant de Buffalo, spécialisé dans les vêtements, a fait faillite. Pendant qu'il attendait que le processus de faillite suive son cours et se termine, il n'avait pas d'argent et peu de crédit. Mais il avait une famille, et devait faire quelque chose pour leur éviter de mourir de faim.

Il obtint donc d'un ami qu'il lui prête quelques dollars avec lesquels il a acheté des cravates tricotées à un très bon prix, et a commencé à les expédier- sans avoir reçu de commande préalable – à une liste d'acheteurs potentiels. Avec les cravates, il envoya une lettre, les offrant à 50 cents pièce, et joignant l'affranchissement pour qu'on puisse les retourner ou les payer.

En quelques mois il a gagné \$200.000. Et en 5 ans, il semble qu'il ait gagné quelques millions. D'autres offres similaires ont été rapidement faites par des douzaines de concurrents.

Voici la lettre qui a vendu avec succès quelques centaines de milliers de mouchoirs à l'aide de cette méthode originale (illégal aujourd'hui en France car elle est assimilée à de la vente forcée – il faudrait demander un accord préalable avant d'envoyer les mouchoirs)

Lettre

Voici l'offre la plus inhabituelle que vous ayez jamais reçue.

Pendant des années, les hommes élégants qui étaient exigeants au sujet de leurs mouchoirs avaient pour habitude de faire broder leurs 2 initiales dessus. Mais jusqu'à présent, ils devaient passer une commande spéciale qui leur coûtait très cher.

En effet, la combinaison de toutes les initiales possibles (630 pour être exact) rendait impossible à un magasin de les garder en stock. Ce qui fait que les mouchoirs qualité de

fine et individuellement brodés coûtaient de 75 cents à \$1,00 la pièce. (Votre épouse pourra rapidement vérifier cela.)

Maintenant, nous avons eu l'idée de broder des mouchoirs sans qu'ils soient commandés au préalable (en quantités qui maintiendraient le coût bas) et les envoyer par courrier à une liste prudemment sélectionnée d'hommes d'affaires qui apprécieraient la merveilleuse opportunité qui leur est offerte.

Vous êtes un des hommes que nous avons sélectionnés. Vous trouverez ci-joint vos mouchoirs - 4 d'entre eux sont brodés particulièrement pour vous - AVEC VOS 2 INITIALES.

Ces mouchoirs sont de qualité fine, bien proportionnés – 35 x35 cm - avec une bordure soigneusement ourlée. Vous vous apercevrez rapidement que de tels mouchoirs coûtent 7 dollars chacun s'ils sont brodés en soie avec vos initiales.

Si vous voulez garder ces mouchoirs, envoyez-nous - non pas 7 dollars chacun, non plus 5 dollars chacun - SEULEMENT 10 \$ POUR TOUS LES 4. Vous pouvez facilement le faire en glissant votre chèque ou mandat dans l'enveloppe ci-jointe.

Mais, si vous ne voulez pas les garder, remettez-les juste dans l'enveloppe, collez l'étiquette et le timbre ci-joints au-dessus de l'adresse et renvoyez-les nous.

N'est ce pas là une manière juste de faire des affaires? C'est la seule manière que nous connaissons pour vendre à un prix raisonnable des mouchoirs individuellement brodés.

Quand vous nous enverrez les 10 dollars, dans le paiement intégral des mouchoirs, veuillez ne pas renvoyer l'étiquette avec le timbre joint. Merci! Chaque penny compte quand on vend des mouchoirs de cette façon inhabituelle.

Vôtre partenaire pour la plus inhabituelle valeur de mouchoirs,

P.S. C'est bientôt l'anniversaire d'un certain homme que vous connaissez, et vous cherchez un cadeau aussi attrayant que ces mouchoirs individuellement brodés. Pourquoi ne pas doubler votre remise dès maintenant, indiquez-nous ses initiales, et nous expédierons ces mouchoirs immédiatement - à lui ou à vous!

Lettre #3 - Peut-on vendre des articles très chers par correspondance ?

OUI... bien qu'il soit d'abord nécessaire d'utiliser le type de lettres "apport de renseignements" pour attirer les quelques personnes intéressées, et puis leur envoyer une série entière de lettres jusqu'à ce que vous ayez leur commande.

25.000.000\$ ont été faits en vendant des yachts par correspondance de cette façon. Des demandes de renseignements et des timbres leur ont d'abord été expédiés, puis, à ceux qui étaient intéressés, une série de lettres et des livrets ont été envoyés, et dans la mesure du possible des appels personnels ont été faits.

Voici une lettre qui était très réussie en apportant des explications sur une machine coûtant environ \$2.500,00. Elle a été expédiée à un domaine restreint - Entreprises de service public - et elle a rapporté un volume considérable de demandes d'informations intéressées.

Lettre

Quand des Millions ont été, réellement, jetés dans une gouttière!

"Les gouttières les plus chères au monde" C'est ainsi qu'ils appelèrent les canaux de 1830, qui ont coûté \$200.000.000 à la construction et ont été condamnés par la locomotive.

Qu'est ce vous supposerez qu'ils appelleraient les fossés d'aujourd'hui, où des troupes entières de travailleurs, creusent pendant des jours des étendues de rues coûteusement pavées JUSTE POUR POSER DES CONDUITES, DES CÂBLES OU DES EGOUTS?

Probablement " Les fossés les plus chers au monde " - POUR CEUX- LÀ, LES MÊMES TROUS AURAIENT PU ÊTRE CREUSÉS A UN DIXIÈME DU COÛT à l'aide UN HYDRAUGER!

Voyez-vous, l'HydrAuger creuse au-dessous de la rue. Il peut faire un trou de n'importe quelle taille allant de 5 à 30 cm. Il peut creuser n'importe quelle longueur, fonctionne à une vitesse de 35 cm par minute, ET NE COÛTE QUE 10 à 30 CENTS les 35 cm!

"En 1930, nous avons réalisé des plans pour installer des conduites d'eau dans un nouveau quartier", écrivit la Compagnie des eaux de la commune de Richland de Windber, PA, "A travers laquelle passent 3 grandes routes pavées. Notre permis a été conditionné À NE PAS DEMONTER LA SURFACE PAVÉE DE LA ROUTE.

30 croisements ou plus étaient nécessaires. L'HydrAuger nous a permis de faire le travail en faisant de substantielles économies. Nous ne connaissons aucune autre machine meilleure ou plus économique pour ce faire. Nous avons accompli le travail pour moins de la moitié du coût estimatif du perçage du tunnel."

Nous pouvons vous faire économiser plus que la moitié vous aussi. Pouvons-nous vous dire comment? Votre nom sur la carte ci-jointe vous apportera des informations complètes par poste, sans obligation.

Sincèrement,

Lettre #4 - Ils ont dit que cela ne pouvait pas se faire

N'avez-vous jamais essayé de vendre de l'engrais à des habitant de banlieues ? Ce n'est pas facile au meilleur des périodes, mais, pendant la crise, quand vous ne pouviez pas vous débarrasser de vos biens immobiliers pour l'amour ou pour l'argent, et quand les sociétés de crédit immobilier reprenaient des maisons à droite et à gauche, la vente de l'engrais pour les pelouses était un réel problème. Pourtant certains y sont parvenus. Et voici une lettre qui l'a fait avec un succès étonnant.

Lettre

Comment ne plus s'inquiéter pour les pelouses qui ont triste mine

Cher Voisin:

Avec votre permission, je vais faire une analyse du sol de votre pelouse afin de déterminer - à mes propres risques et frais - quels éléments y manquent, ce dont vous avez besoin pour un gazon plus fort, plus sain et mieux développé.

Je vous assure que ceci ne vous coûtera pas un penny et ne vous obligera d'aucune façon. Je ferai cette analyse juste pour vous indiquer qu'il suffit de peu pour corriger la texture de votre sol et permettre ainsi la croissance d'un gazon riche et dense.

Voyez-vous, le sol devient acide ou alcalin comme votre corps. Laissez votre corps devenir trop acide et les résultats apparaîtront d'une manière rapide et évidente dans une peau jaunâtre, des éruptions et des maladies. Laissez le sol de votre pelouse devenir trop acide et le gazon y poussera rapidement jaunâtre, fané, plein de mauvaises herbes et avec des évolutions nocives.

Mais cette situation peut être rapidement corrigée - les éléments

manquants peuvent être facilement rajoutés, une fois que vous avez déterminé ce qu'est le problème.

Nous permettez-vous de faire une analyse chimique du sol dans votre pelouse et vous en envoyer un rapport - SANS COÛT NI ENGAGEMENT DE VOTRE PART?

John Smith de Jamestown, VA, nous a écrit:

" Je n'aurai jamais cru possible qu'un si léger changement dans le traitement du sol a pu si rapidement restituer et rétablir une pelouse. Votre analyse nous a indiqué comment réaliser des merveilles avec notre maison."

Il suffit de votre nom sur la carte ci-jointe pour avoir une analyse chimique gratuite de l'état de votre sol, avec des indications claires quant aux seuls éléments nécessaires pour fournir tout ce qui manque maintenant. Une analyse similaire chez n'importe quel chimiste coûterait plusieurs dizaines de dollars.

L'analyse sera faite dans l'ordre dans lequel les demandes sont reçues, ainsi si vous voulez obtenir vos commandes rapidement, expédiez SVP votre carte MAINTENANT ou téléphonez.

Sincèrement,

Lettre #5 - Un billet De 100.000 Marks

Pour vous montrer comment vous pouvez adapter facilement à vos affaires une idée qui a été utilisée avec succès dans un autre domaine, voici une adaptation de la " lettre du dollar ". (Voir La Lettre #10.)

Un billet de 100.000 marks allemands a été attaché au sommet de cette lettre.

Son but, comme celle du dollar, était d'obtenir l'attention immédiate du lecteur et susciter son intérêt pour le message de la lettre.

Ceci a si bien fonctionné que le Blank Street Journal, pour qui la lettre a été écrite, a déclaré que c'était le moyen le plus réussi qu'ils aient jamais utilisé pour obtenir des abonnements.

Lettre

Voudriez-vous accepter le billet de 100.000 marks ci-joint de la banque allemande "Reichsbank", avec nos compliments?

Cher Monsieur:

Si le billet ci-joint de 100.000 marks allemands de la Reichsbank paye une minute de votre temps, considérez-vous engagé.

Oui, c'est un vrai billet de la Reichsbank, délivré par le gouvernement allemand.

Avant la guerre, 100.000 marks valaient 23.820,00\$ en notre monnaie.

Mais quand cette émission particulière de billets a été retirée du marché, il fallait 10.000.000 de billets comme celui-ci pour obtenir un mark d'une valeur de 24 cents en or !

C'est ce qu'a fait l'inflation non contrôlée à la monnaie allemande. Aussitôt que de nouvelles émissions ont été délivrées, les vieilles baissaient en valeur, la seule solution était de placer son argent dans des

actions ordinaires, dans des marchandises ou dans des biens immobiliers - ou quelque chose dont le prix augmentera aussi rapidement que sa monnaie baissera en valeur.

D'une manière plus explicite, quelque chose de semblable peut se produire ici. Même avec l'inflation sous contrôle parfait, la valeur de la monnaie peut baisser tandis que les actions ordinaires, les marchandises et les biens immobiliers augmenteront en valeur.

La question est : "quel type d'actions dépréciera le plus? Et quel effet aura l'inflation sur les divers domaines de l'industrie?"

C'est là où Le "Blank Street Journal" peut vous être d'une aide véritable. Ses faits ne sont pas simplement opportuns, mais sont issus des sources originelles, et leur exactitude peut en dépendre. Mais ce n'est pas tout. Les faits qu'il vous rapporte chaque jour sont interprétés du point de vue de l'investisseur et de l'homme d'affaires, vous permettant ainsi d'investir votre argent ou de planifier vos affaires avec prévoyance et en toute connaissance de cause.

Le Blank Street Journal est la source d'informations pour d'innombrables statisticiens, journaux et services du marché. Maintenant, les informations pour lesquelles vous payiez des prix élevés vous sont facilement disponibles dans les pages du quotidien Le Blank Street Journal, comme elles le sont à eux.

La carte ci-jointe vous donne droit aux 60 prochaines ISSUES du Blank Street Journal pour 3\$. Mais ce n'est pas tout, elle vous permettra l'EXAMEN LIBRE des 5 premiers exemplaires. Si ces 5 exemplaires ne vous donnent pas clairement les tendances financières, s'ils ne vous indiquent pas chaque phase du Business et de l'activité des finances, demandez nous juste d'annuler et vous n'aurez rien payé.

L'ESSAYEREZ-VOUS? Nous permettez-vous de vous envoyer des nouvelles précises issues du coeur du centre financier du pays MAINTENANT – alors que ces nouvelles peuvent vous être plus précieuses que jamais dans votre vie? Expédieriez-vous le formulaire ci-joint AUJOURD'HUI?

Sincèrement,

Lettre #6 - Les liquidations de stocks

La fin des ventes de saison est la peste de tout commerçant. Débarrasser les restes du stock à un prix qui intéressera le public et qui laissera quand même un minimum de bénéfice est un problème à se creuser la cervelle pour n'importe quel publicitaire.

Voici une lettre que nous avons utilisée d'abord pour des livres. Quand la vente du " Simond's War History" (L'Histoire de la guerre de Simond N.d.T) a pris fin, 2.000 ensembles étaient retournés ou endommagés. Le prix a été réduit à 25 cents et conjointement une lettre a été expédiée. Cela a si bien marché que les 2.000 ensembles ont été immédiatement débarrassés, et le coût de commande a été beaucoup plus bas qu'il ne l'ait été pour les 6.000 autres ensembles que nous avons vendus.

Adaptée aux sacs de voyage, la lettre a eu le même succès. La voilà utilisée pour débarrasser le reste d'un stock de pardessus de toutes sortes. Elle a réussi sur chaque produit sur lequel nous l'avons utilisée.

Lettre

790 Ulsters Restants à prix discount!

Cher Monsieur:

Pendant les deux derniers mois, dans la précipitation et l'excitation de la vente de 21.000 Ulsters réchauffant d'hiver - il n'y avait plus de temps pour faire attention à la manière avec laquelle les tailles et les couleurs fonctionnaient.

Le résultat est que maintenant, avec la saison tirant à sa fin, nous nous retrouvons avec 790 manteaux restants - dans toutes les tailles - MAIS SANS GAMME COMPLETE DE TAILLES DANS TOUTE UNE COULEUR!

Il y a des pardessus gris sombres, des bleus et de beaux marrons

broyère, que nous avons vendu dans le passé à 47,00\$ ou plus- vraiment tous en belles couleurs - mais nous ne pouvons pas être sûrs d'avoir votre taille exacte dans la couleur que vous nous spécifiez.

Et vous connaissez la saison des pardessus - si ces Ulsters ne sont pas tous débarrassés avant Noël, certains d'entre eux nous resteront probablement au magasin jusqu'à l'automne prochain.

Ainsi plutôt que d'en traîner quelques-uns jusque-là, nous avons décidé de faire une réduction rapide, et d'offrir ces 790 beaux pardessus, distinctifs, fins, chauds et admirablement travaillé de tissu en pure laine à double texture pour seulement 27,65\$!

C'est le prix le plus bas que nous n'avons jamais concédé sur ces tout-en-laine et réchauffant manteaux Ulster. Essayez juste de trouver leur égal en style, en exécution ou en tissus de qualité pour 40\$ ou 50\$.

Il ne reste que 790 Manteaux

Nous n'avons que 790 de ces luxueux pardessus tout en laine à double texture à vendre à ce bas prix. Quand ils seront vendus, votre chance d'économiser sur votre Ulster d'hiver partira avec eux. Mais tant que ces 790 manteaux sont là, vous pouvez avoir un manteau d'hiver tellement ajusté, tellement beau et d'une qualité si fine pour un prix inouï.

Si vous écrivez juste votre nom et 3 tailles sur la carte ci-jointe et nous l'envoyez, nous vous enverrons un Ulster bien chaud qui vous conviendra exactement - par colis postal.

Vous pouvez garder le pardessus pendant toute une semaine. Puis, si pour N'IMPORTE QUELLE RAISON vous ne vous intéressez plus à le conserver, vous pouvez le renvoyer A NOS FRAIS. Mais si vous en êtes si satisfait, que vous ne voulez pas vous en séparer, envoyez-nous juste \$27,65, le bas prix auxquels nous offrons ces derniers 790 manteaux restants.

N'ENVOYEZ PAS D'ARGENT - expédiez simplement la carte postale. Mais faites le immédiatement, cette opportunité d'économiser de l'argent ne se présentera pas de nouveau.

Vôtre jusqu'à 790,
LE PRÉSIDENT

Lettre #7 - L'utilisation d'une Prime

Quand vous voulez attraper un poisson, vous accrochez à votre hameçon quelque chose que le poisson aime. Quand vous voulez attirer beaucoup de commandes, le même principe s'applique.

Un client voulait vendre un nouveau sac de voyage de petite taille. Il a essayé de le vendre à ses seuls mérites, et n'a obtenu que 3 % à 4 % de commandes. Et comme le sac est vendu pour 7,95\$, et que 3 % lui donnaient un coût de commande de seulement 1\$, c'était profitable. Mais il voulait la quantité.

Ainsi il a essayé d'utiliser un peu d'appât. À tous ceux qui commanderaient ce nouveau sac, il a offert un stylo à plume avec leur nom gravé dessus en lettres d'or. Au lieu de 3 % ou de 4 % seulement, cet appât attrayant a rapporté des taux de commandes jusqu' à 10 %, 12 % et même sur quelques listes, à 14 %.

Lettre

Voudriez vous accepter un stylo à plume du dernier modèle, à remplissage automatique avec votre nom gravé dessus - en échange d'une petite faveur que j'aimerais que vous me fassiez ?

La courtoisie est petite, plaisante et facile à faire.

Pendant des années, vous savez, la taille standard du sac de voyage a été de 60 cm, comme le célèbre " Sac du vingtième siècle ", mais récemment, beaucoup d'amis m'avaient écrit qu'ils voudraient un sac un peu plus petit que cela - quelque chose de léger et de pas coûteux, mais avec toute la solidité, l'aspect fin et toutes les commodités originales de celui du "vingtième siècle".

Maintenant nous testons un sac si commode que nous ne croyons pas que son égal eu été jamais fabriqué avant - certainement pas à ce prix-là.

Chaque fois que vous remplirez ce sac, vous serez reconnaissant pour l'ÉCONOMIE DE TEMPS de ses merveilleuses poches intérieures. Il a un endroit pour tout ce dont vous avez besoin en voyage - et il se remplit presque tout seul.

N'avez-vous jamais eu la pâte de dentifrice ou la crème à raser partout sur vos chemises propres? Ou le bouchon débouché d'une bouteille et le contenu coulant par-dessus tout ? Alors vous apprécierez la convenance des poches étanches garnies d'une bordure en caoutchouc de qualité supérieure. Nulle humidité ne pourra y passer.

Ces 5 poches étanches contiendront le gel à raser, la poudre de talc ou l'eau de toilette – tous vos besoins de toilette.

De l'autre côté du sac il y'a deux poches en grandeur intégrales avec des compartiments pour contenir les chemises, les cravates, les sous- vêtements, les chaussettes et tous les papiers dont vous avez besoin quand vous partez en voyage.

Ces poches pratiques sont pliantes et ne prennent aucune place une fois vides.

Elles vous permettent non seulement d'emballer votre sac en la moitié du temps qu'il prenait avant, mais elles vous permettront de bien ranger vos objets, et laisseront la partie inférieure du sac entièrement libre pour emballer divers vêtements et autres grands articles. Une richesse de l'espace d'emballage.

J'écris à quelques uns de nos clients pour avoir leur avis concernant ces nouveaux sacs de voyage. Nous les appelons les "Ready pack bags" (Les sacs prêts à l'emballage N.d.T) parce qu'ils sont pratiques pour diverses utilisations.

Je voudrais que vous en essayiez un pendant une semaine - UTILISEZ-le pendant votre prochain voyage - voyez combien qu'il est commode, beau et économique en temps. Comparez-le à des sacs que

vous avez payés 12\$ ou 15\$. Et dites moi alors ce que vous et vos amis en pensez. C'est une petite faveur, mais cela signifie beaucoup pour moi. Nous pensons faire une proposition généralisée des ces " Ready pack bags " partout dans le pays, mais avant de le faire, je voudrais avoir votre avis.

Juste votre nom sur la carte ci-jointe vous apportera le " Ready pack bag" pour un essai gratuit d'une semaine. À la fin de la semaine, si le sac vous plait tellement que vous voulez le garder, vous pouvez l'avoir pour seulement 7,95\$. Si vous ne voulez pas le conserver, renvoyez-le, SVP, à mes frais, en me disant ce que vous en pensez. Je vous serai profondément reconnaissant.

Naturellement, ce prix spécial n'est valable que si votre carte nous parvient rapidement, alors que votre conseil nous sera toujours précieux.

Ne mettez-vous, donc, pas votre nom sur la carte et l'expédiez maintenant? Je vous remercie pour votre courtoisie.

Veuillez agréer, monsieur, l'expression de ma gratitude,

P.S. Le stylo à plume, nouveau modèle, à remplissage automatique que j'enverrai aura votre nom gravé dessus. Et que vous conserviez le

" Ready pack bag" ou pas, j'aimerais que vous gardiez le stylo comme un cadeau de ma part, entièrement gratuit. C'est en contrepartie de votre courtoisie d'avoir examiné le "Ready pack bag" et de m'avoir donné votre avis à son sujet.

Lettre #8 - Une Approche Indirecte

Le plus long détour est souvent le chemin le plus court, quand il s'agit de vendre une idée à quelqu'un.

Si nous nous présentons à vous, et vous disons que nous serons ravis de mettre votre nom dans une certaine rubrique " qui est qui " et que cela vous coûtera 10\$ la copie, vous vous déroberez immédiatement.

Il serait trop évident que notre seule raison de vous inscrire dans la liste est d'obtenir vos 10\$.

Mais si nous vous approchons indirectement et avec tact, il y a une bonne chance que nous obtenions votre inscription à la liste et vos 10\$.

Voici un exemple de l'approche indirecte qui a bien fonctionné.

Lettre

Cher Madame:

Auriez vous l'amabilité de me faire une faveur? Je vous promets de ne pas trop en demander.

Vous pouvez contribuer à résoudre un problème important pour tous les gestionnaires des clubs de femmes. Vous savez que pendant 34 ans, les principales femmes de club des États-unis ont été enregistrées tous les ans dans le « So&So Women's Club».

Cette année, un symposium est organisé pour les principaux gestionnaires de clubs de femmes, pour déterminer si le fait de comprendre une section entièrement nouvelle : "Qui est qui parmi les club de femmes?" donnant une courte biographie avec les postes que vous avez occupés et tous les accomplissements remarquables de votre vie de club ajouterait mesurablement à la valeur du « So&So Women's Club».

Vos activités dans votre club vous donnent bien sûr droit à une représentation dans cette section exclusive.

Seriez vous encore assez bonne pour me donner votre avis sur la valeur de cette section? Il n'y aura aucun frais pour l'inscription dans la liste, mais puisque chaque liste signifiera de considérables dépenses additionnelles (pour les frais de composition et autres) nous demanderons à chacune de celles dont les biographies apparaissent dans le « So&So Women's Club» de souscrire pour un exemplaire de "So& So".

Néanmoins pour compenser ceci, nous le leur enverrons - non pas au prix ordinaire de 5,00\$, mais avec remise spéciale de prépublication de 15% - leur faisant un prix net 4,25\$, en outre, nous leur ferons même une remise additionnelle pour le paiement d'avance.

Nous apprécierons beaucoup une expression de votre avis. Si cet avis est favorable, veuillez compléter le rapport ci-joint, en donnant les coordonnées de votre club et l'ensemble de tous ces éléments personnels que demandent les Rédacteurs de X, quand vous-même ou les activités de votre club paraissent dans Les Nouvelles.

L'enveloppe ci-jointe n'a besoin d'aucun timbre. Voulez-vous bien compléter le rapport MAINTENANT - tandis qu'il est entre vos mains et le réexpédier directement dans l'enveloppe.

Merci!

Lettre #9 - Les bonnes affaires

Tout le monde propose de bonnes affaires – ou du moins, chacun dit que si vous prenez en considération la qualité et autres caractéristiques de son produit, c'est une bonne affaire à ce prix.

Mais ce que chacun prétend, personne n'en croit rien.

Ainsi, vous devez faire plus que réclamer que votre prix est bas ou que vous proposez une affaire inaccoutumée. Vous devez le justifier.

Voici une lettre qui a été exceptionnellement réussie pour convaincre des lecteurs qu'ils obtenaient quelque chose d'extraordinaire en matière de réduction de prix, et d'en avoir ainsi des commandes en quantités profitables.

Lettre

M. l'homme d'affaires:

" Fixez votre propre prix!" a dit le fabricant. Et nous l'avons fait.

Vous savez que la plupart des usines sont occupées et travaillent des heures supplémentaires pendant 8 ou 10 mois et chôment le reste de l'année. Et ces mois morts, comme dans les famines de l'Égypte antique, consomment la plupart les bénéfices des mois actifs.

Nous avons offert de maintenir cette usine occupée en fabricant de nouvelles robes Carozzy durant toute la saison morte.

"Fixez votre propre prix" a été la réponse.

Nous avons fixé un prix. Il a été accepté sans discussion ni question, le résultat est que nous pouvons vous offrir, pour le prix de \$9,85, une robe

dont les clients nous disent qu'elle n'a pas pu être égalée n'importe où dans aucun magasin à ce prix-là.

Le classeur ci-joint vous donnera une certaine idée de la richesse et de la beauté de cette luxueuse robe.

Naturellement, des occasions comme celle-ci ne durent pas longtemps. Nous avons obtenu de ce fabricant la production pendant 3 mois, or comme la production pendant 3 mois fait beaucoup de robes, elles devraient suffire à 300.000 clients.

La carte ci-jointe vous permettra d'essayer pendant une semaine une de ces nouvelles belles robes Carozy GRATUITEMENT! Pas d'argent - aucun risque - aucun engagement. Juste la carte postale.

" Une économie directe d'au moins 7,50\$ pour moi " a écrit Joanna Smith de Clarksburg, WV, quand elle a vu sa robe.

La carte vous fera une bonne épargne à vous aussi, SI VOUS l'expédiez IMMÉDIATEMENT.

Cordialement vôtre, pour une coopération mutuelle, LE PRÉSIDENT

Lettre #10 - La Lettre Du Dollar

Voici la lettre la plus réussie dont nous ayons entendu parler : la célèbre "Lettre Du Dollar". Un billet d'un dollar craquant et nouveau était attaché à son en-tête - un vrai billet d'un dollar. Cette lettre a drainé plus de 90% de réponses. L'auteur de cette lettre nous a dit que des 175.000 exemplaires qui ont été expédiés, il a eu 270.000\$ en retour en plus de 90% des billets d'1\$ envoyés avec elles.

Mais ce n'était seulement que le début. De la liste de plus de 150.000 personnes qui ont donné ces 270.000\$, d'autres cotisations ont été versées, qui ont presque atteint 14.000.000\$.

Lettre

Cher M. Jones:

Voici un dollar: Oui, c'est un VRAI dollar – beau, propre et nouveau.

Gardez-le si vous voulez après que vous ayez lu cette lettre - mais je ne crois pas que vous le ferez.

Voici de quoi il s'agit :

J'ai fait un investissement de 1.000 dollars en nature humaine –en bonté humaine.

J'ai expédié 1.000 dollars avec 1.000 lettres à mille personnes prises au hasard. J'ai fait ceci parce que je crois que tout le monde est vraiment bon au fond, que personne n'est VRAIMENT cruel et que la seule raison pour laquelle les gens n'aident pas là où l'aide est nécessaire est juste que ces besoins NE LES ONT PAS FORTEMENT IMPRESSIONNÉS.

Et c'est la mission de chacun de mes 1.000 dollars - exprimer l'importance d'un besoin. Ces 1.000 dollars sont ma souscription à l'Hôpital pour enfants aveugles - et je suis entrain d'investir dans la croyance que chaque dollar en rapportera plusieurs - au moins un autre - avec lui.

Ainsi notre souscription - que j'ai commencée de cette façon - sera d'au moins deux mille - peut-être 5.000 - ou plus grâce à beaucoup d'entre vous qui enverrons 5\$, 10\$ ou plus quand vous réexpédieriez mon dollar.

Rappelez-vous - mon dollar et vos dollars vont aider les enfants aveugles.

Est-ce que chaque dollar reviendra?

Est-ce que chacun rapportera quelque chose de plus?

Les gens sont-ils vraiment bons - ou vraiment insensibles? Est-ce que j'ai fait un bon investissement?

Quelle est VOTRE réponse?

Sincèrement,

Lettre #11 - Vendre des actions par correspondance

Que diriez-vous de vendre des actions par correspondance?

Des Millions de dollars ont été faits avec de telles ventes, et une fois correctement faite c'est une des méthodes de vente les moins chères connues.

Bien entendu, la manière la plus facile est d'envoyer d'abord une lettre peu coûteuse à votre liste, pour découvrir qui peut être intéressé par ce type particulier d'investissement.

À ceux qui répondent à cette lettre, vous pouvez vous permettre de leur envoyer une série entière de rappels, des livrets ou même faire un appel personnel.

Voici un modèle de lettre qui a rencontré un merveilleux succès dans des offres de ce genre.

Lettre

Voici l'industrie qui a créé beaucoup des grandes fortunes d'aujourd'hui!

Cher Monsieur:

Les hommes ont travaillé le fer et l'acier pendant des milliers d'années.

À la longue, un nouveau procédé est venu, et un homme appelé Carnegie pour le financer, et il en a fait 1.000 millionnaires.

Tandis que ce changement magique était en cours, la mention " en acier " a créé des fortunes du jour au lendemain.

Les hommes avaient brassé la bière pendant des milliers d'années. À la longue, vint la prohibition qui a pratiquement fermé l'industrie.

Des brasseries ont été démontées, leurs écrous fonctionnels dispersés aux 4 vents.

MAIS MAINTENANT, AVEC UN TRAIT DE PLUME, LE PRÉSIDENT ROOSEVELT A CHANGÉ TOUT CELA. MAINTENANT, PRESQUE EN UNE NUIT, PARVENAIT LA PLUS GRANDE DEMANDE DE BIÈRE QUE LE PAYS N'A JAMAIS CONNU AUPARAVANT !

Les actions des quelques brasseries actives et bien équipées ont soudainement monté en flèche.

En 2 semaines, elles ont augmenté de 48% en valeur, alors que la moyenne de toutes les actions n'a augmenté que de 6%. Même si le rapport de gain ne signifie rien, ce n'est que le début.

Les hommes ayant de bonnes actions en brasseries devraient les voir augmenter presque à des hauteurs phénoménales que celles "de l'acier " jadis au temps de Carnegie.

Aujourd'hui, les brasseries devraient faire encore plus.

Jusqu'à présent il y a une brasserie qui avait un fonctionnement continu dans la même famille pendant 77 ans, avec une splendide usine et un fin vieux nom, et qui a échappé jusqu'ici à l'attention des investisseurs de la bourse.

Pour nous, il semble qu'il y'ait beaucoup plus de possibilités de profit dans de petits investissements, que dans n'importe quoi ou vous pourrez placer votre argent aujourd'hui. Pouvons-nous vous en dire davantage? Sincèrement,

Lettre #12 - Obtenir des demandes de brochures

Comment pouvez-vous trouver plus facilement des personnes intéressées par de nouveaux cours, de nouvelles séries de livres etc.?

En offrant aux listes les plus susceptibles de clients probables, sans frais, une brochure qui n'intéressera que les personnes désirant ce type particulier de connaissances.

L'encyclopédie Britannica, offre par exemple une brochure contenant des échantillons de pages et d'illustrations tirées de sa nouvelle encyclopédie.

Collier's offre un livret exposant dans les mots du Dr. Eliot de Harvard ce qu'il considère comme les bases d'une éducation libérale, et trouve ainsi les gens qui peuvent être intéressés par l'étagère d'une hauteur d'un mètre 60 des livres du Dr. Eliot.

Voici une telle lettre, écrite pour ressortir des autres listes les noms de tous ceux qui étaient intéressés par l'apprentissage de l'art de la prise de parole en public.

C'est une des lettres de type "apport d'informations" les plus réussies que nous ayons utilisées.

Lettre

Maintenant, pour la première fois : 'Le Secret Des Discours Efficaces' EST gratuit!

Cher Monsieur:

À votre demande, je serai ravi de vous envoyer un des plus célèbres petits livres jamais écrits.

Il vous coûtera exactement un cent - le prix du timbre qui affranchira

la carte ci-jointe quand vous me la réexpédiez.

Le nom de ce livret est - Le Secret Des Discours Efficaces ". Sa partie principale a été écrite par probablement le meilleur orateur des temps modernes, l'homme qui a fait plus de 4.000.000,00\$ à partir de ses conférences, et qui s'en est ensuite servi pour envoyer des jeunes à l'université : Russell Conwell, auteur de "Une Mine de Diamants sous Vos Pieds1 ". "Le Secret Des Discours Efficaces" devrait être lu par tout directeur qui doit toujours faire face à une assistance hostile, que cette assistance soit composée d'un homme ou de 1.000. Il n'est pas composé de règles et de principes, mais du minimum essentiel de sens commun que Conwell a trouvé de la plus grande importance dans ses milliers d'apparitions sur des scènes publiques. C'est radical. Il stimule. ET IL EST GRATUIT!

Votre nom et adresse sur la carte ci-jointe vous donneront droit à un exemplaire de " THE SECRET OF EFFECTIVE SPEECH", avec nos compliments. Vous aimerez ce petit livre. Il est court, mais il y a un sort énorme en lui. Chaque fois que vous le lirez, vous comprendrez plus clairement pourquoi Russell Conwell a eu tant de milliers d'admirateurs enthousiastes, pourquoi l'audience était suspendue à chacun de ses mots.

Franchement, nous avons utilisé ces moyens pour porter à la connaissance de quelques cadres d'affaires alertes une nouvelle méthode d'enseignement de la prise de parole en

public - une méthode si saisissante et si simple, pourtant étonnamment réussie que tout le monde en parle.

Utiliserez-vous la carte postale MAINTENANT, Aujourd'hui ? Sincèrement,

Lettre #13 - Appel De Sports - Appel De Ventas

Les articles de sports ont une réussite notable dans la vente par correspondance, où vous pouvez obtenir des listes de personnes intéressées par n'importe quel sport particulier.

Attrail de pêche, clubs et balles de golf, raquettes de tennis et une foule d'autres produits ont été vendus avec succès par correspondance.

Il y a même à Baltimore une entreprise qui a vendu de la sellerie fine par correspondance et qui a établi des affaires étonnamment profitables.

Voici une lettre qui a vendu des jumelles par correspondance, et qui les a vendu en grandes quantités.

Son idée fondamentale est également applicable à des douzaines d'autres produits qui plaisent à tous les sportifs.

Lettre

Maintenant les distances lointaines sont à vous avec les yeux magiques qui voient à des kilomètres !

Cher Ami,

Voici une merveilleuse manière d'augmenter le plaisir de vos voyages, d'avoir une vue comme celle des spectateurs des premiers rangs à tout événement sportif, de ramener tout ce que voulez voir à quelques pieds de vous **MULTIPLIANT VOTRE PROPRE VUE PAR LA PUISSANCE DE CES 8 OBJECTIFS MAGIQUES!**

Des yeux à 6 km, c'est ce qu'elles vous donnent, enjamber des distances comme les légendaire bottes de 7 lieux des contes d'enfance.

Pour le chasseur, elles sont une nécessité.

Pour le touriste ou le voyageur, elles ajoutent un zeste qui double le

plaisir de la visite touristique. Pour ceux qui aiment les sports, elles offrent une "fenêtre proche" ou un "sommet de colline" aussi désirables que le plus chers des sièges des premiers rangs.

Pourtant, vous pouvez les avoir bientôt **POUR UN PRIX INFÉRIEUR à CELUI D'UN SEUL SIÈGE !**

Voyez-vous, les jumelles les plus fines au monde sont fabriquées en Europe centrale. Et vous savez comment sont les conditions là-bas - beaucoup d'artisans très habiles fabriquent des lentilles et ne sont rémunérés pour le dur travail d'un mois que par l'équivalent du salaire d'un jour d'ici.

Le résultat? De bonnes affaires comme vous n'en obtiendrez jamais de nouveau. De bonnes affaires en fines jumelles dont nous n'avons jamais rêvé de pouvoir offrir.

Les prix sont plus haut là-bas maintenant et augmentent rapidement, mais jusqu'à il y a quelques semaines, vous pouviez obtenir les plus fines lentilles achromatiques de jour et nuit à des prix si ridiculement bas que cela pouvait paraître comme un cadeau.

Il y a un mois on nous a expédié beaucoup de ces puissantes jumelles d'officiers à ces prix-là.

Elles viennent d'être déballées et vérifiées, et ce sont des merveilles.

Garnies particulièrement de grands objectifs achromatiques de jour et de nuit, équipées d'une boussole et d'une échelle focalisante. Ce sont les plus puissantes jumelles de ce type que nous n'ayons jamais vu n'importe où à ce prix-là.

J'en ai une paire sur mon bureau, devant moi pendant que j'écris, et à travers elles je peux voir les câbles de hautes tension sur une colline à 4 km à l'est d'ici, et à travers ces jumelles, je peux observer chaque mouvement des constructeurs. S'ils étaient des joueurs de football, je pourrais les voir mieux que sur le plus désiré des sièges.

Et la raison? Ces jumelles ont été conçues pour l'usage des officiers de l'armée, et elles doivent être bonnes.

Ce sont les seules jumelles à 8 objectifs galiléens avec une boussole et un coffret en cuir à être vendues pour moins de 30,00\$! Mais tant qu'il en reste, je vais vous laisser en avoir une paire pour 7,95\$!

Et ce n'est pas tout; si vous expédiez la carte ci-jointe tout de suite, je vous les enverrai Franco, pour l'Examen gratuit d'une semaine!

N'Envoyez PAS D'ARGENT! Il suffit que vous inscriviez votre nom et adresse sur la carte ci-jointe pour avoir une paire de ces jumelles d'officiers extra puissantes, à nos risques et frais. ESSAYEZ-LES! Comparez-les avec les jumelles les plus fines que vous pouvez trouver en vente entre 30,00\$ et 40,00\$ la paire. Si elles ne sont pas plus claires, plus fortes, plus satisfaisantes en tout, renvoyez-les nous.

Si vous êtes prêt à vous en séparer pour n'importe quelle raison, renvoyez-les nous.

Autrement, 7,95\$ vous en donneront droit, une source infinie de plaisir et d'utilité.

Sur cette entente, essayerez-vous une paire de ces yeux magiques?

Sur cet accord clair, mettez vous votre nom sur la carte ci-jointe, et l'expédiez MAINTENANT?

Vous n'aurez plus jamais une autre opportunité de ce genre. Sincèrement,

Lettre #14 - L'utilisation de la pression

Voulez vous débiter vos propres affaires par correspondance? Voici une lettre qui a rapporté pour une nouvelle firme la valeur de plus de 1.000.000,00\$ de commandes en ses 6 premiers mois.

Tout homme veut faire de l'argent. Tout homme veut voir son argent grandir.

Quand vous commencez par demander à votre lecteur s'il voudrait voir un dollar devenir cent, vous avez son attention. Quand vous lui montrez qu'il peut apprendre à faire un tel miracle avant qu'il ne paye un seul penny, vous êtes sûr de son intérêt.

Après cela, rapporter la commande réelle est un simple détail.

Cette lettre est à haute pression... assez pour beaucoup de projets - mais pour ceux qui peuvent la supporter, elle comprend toutes les caractéristiques de la lettre de vente réussie.

Lettre

Mon cher Monsieur:

Aimerez vous voir 1,00\$ devenir 60,00\$ et 8,00\$ devenir 500,00\$ d'ici mars prochain?

Laissez-moi vous dire comment:

Je vais vous envoyer dans les quelques jours à venir un ensemble de 7 petits livres. Ces livres ne sont probablement pas comme ceux que vous avez vus auparavant et pour cause: VOUS en êtes le sujet!

Ils vous prouvent que vous n'aviez utilisé qu'une petite partie de vos vraies capacités enfuies dans votre esprit subliminal ", comme l'appellent les scientifiques, c'est un géant qui sommeil en vous, qui une fois réveillé,

peut vous mener à la renommée et à la fortune presque en une nuit! Un si puissant Génie de votre cerveau si capable d'exaucer chacun de vos souhaits, tout comme l'ancien puissant génie de la lampe d'Aladin.

Ils réaliseront vos rêves. Vos merveilleuses visions d'accomplissement de fortune, de santé et de bonheur se réaliseront - non pas dans 5, 10, ou 15 ans, mais plutôt Aujourd'hui!

Je vais vous envoyer ces petits livres - sans engagement de votre part - pour que vous les lisiez et RÉELLEMENT les ESSAYEZ pendant une semaine à mes risques et frais.

Mais - il y a juste une chose - je ne veux pas vous les envoyer sans avoir votre permission au préalable. Vous pouvez m'accorder cela dans un moment sur la " carte spéciale de courtoisie " ci-jointe.

Quand je vous enverrai les livres, il n'y a absolument aucun engagement de votre part à les payer.

Vous pouvez les renvoyer pour N'IMPORTE QUELLE raison, ou pour aucune raison du tout. MAIS VOICI LA PARTIE LA PLUS IMPORTANTE!

Si vous trouvez que ces petits livres sont tout que je vous ai dit à leur sujet (et vous serez le seul juge), combien compteriez-vous les payer ? \$30,00? \$50,00? \$100,00?

C'est le prix des cours ordinaires qui vous promettent de vous montrer comment faire ce genre de tâches. Certainement, si celui-ci vous accomplit la moitié de ce que je vous ai promis, ils vaudraient tout cela et plus encore !

Alors si vous décidez de garder ces livres, vous devez m'envoyer - NON PAS 50,00\$ ou 100,00\$, également pas leur prix ordinaire de 13,50\$ – mais mon SPÉCIAL PRIX DE LANCEMENT pour vous, valable seulement sur cette ÉDITION DE LANCEMENT et qui est de 6,85\$! (Si vous préférez les mensualités plus commodes, envoyez moi seulement 1,00\$ par mois pendant huit mois.)

Et ce n'est pas tout!

Si dans les 6 mois votre dollar ne s'est pas transformé en \$60,00 - si vous ne pouvez pas rajouter aux 6,85\$, que vous avez payés pour ces cours, des gains additionnels d'au moins 500,00\$ - renvoyez moi les livres et je vous rembourserai, gaiement, chaque cent que vous m'avez payé pour eux.

Il n'y a aucune condition attachée à cette offre. Si dans les 6 mois, ces petits livres ne vous ont pas rapporté la poule aux œufs d'or, alors ils ne sont pas pour vous. Renvoyez-les et reprenez votre argent!

Lettre #15 - L'utilisation de l'élément " vous "

Dans un état de l'est, il y avait une entreprise qui a établi des affaires de plusieurs millions avec 4 lettres.

Ces 4 lettres ont été utilisées à plusieurs reprises et sont utilisées de nouveau, année après année. Elles sont dépassées, mais après tant d'années, elles sont encore bonnes pour un envoi occasionnel.

Toutes ces lettres ont été établies autour du plus important et intéressant sujet que vous pouvez écrire sur n'importe quel lecteur : LUI- même.

Voici la plus réussie de ces 4 lettres : " me donnerez vous de petites informations sur vous-même?"

Lettre

Cher Monsieur:

Auriez vous l'amabilité de me donner de petites informations sur vous-même, juste votre taille et votre poids?

Je veux vous envoyer un de nos célèbres imperméables " Rainproof "2 (conçu particulièrement pour les hommes d'affaire) pour que vous l'examiniez, gratuitement; mais je ne peux pas vous en envoyer un à votre taille sans connaître votre taille et votre poids.

Plus de 36.000 hommes d'affaires, dans tout le pays, portent ces manteaux " Rainproof " pendant les jours pluvieux. Ils sont exactement le genre de manteau dont a besoin TOUT homme d'affaires bien habillé, que cela soit au printemps ou en automne, parce que ils sont vraiment 2 MANTEAUX EN 1 - un imperméable parfait pour les jours orageux et un pardessus de bonne apparence pendant les jours froids et ventés.

Plus de 36.000 hommes d'affaires et professionnels intéressés qui ont passé commande pour des imperméables " Rainproof ", pendant les 2 dernières années, nous les ont payés à des prix variant de 17,85\$ à 23\$.

MAINTENANT POUR UN MOIS SEULEMENT - NOUS OFFRONS CES DERNIERS MANTEAUX "RAINPROOF " AU PLUS BAS PRIX AUXQUEL ILS N'ONT JAMAIS ÉTÉ OFFERTS EN CES DEUX ANNÉES : \$16,65!

D'Ohio, M. John Jones, vice-président et trésorier de la "Blank Cement Cie." a écrit:

" Je n'ai jamais senti autant de confort et de satisfaction de n'importe quel manteau que je ai eu du "Rainproof". J'avais recherché un tel vêtement pendant des années – un manteau que je pouvais porter en toute occasion en en étant fier."

Et ce n'est juste qu'une, parmi des centaines de lettres et télégrammes qui nous sont parvenus d'hommes qui ont commandé ces manteaux "Rainproof" et qui ont été agréablement étonnés par leur fin style, leur grande utilité et leur bonne valeur.

Voudriez vous mettre votre taille et votre poids sur la carte postale ci- jointe, et me la réexpédier?

Ainsi je puis vous envoyer un de ces célèbres manteaux "Rainproof " - dans votre taille exacte par colis postal pour un ESSAI gratuit d'une semaine.

Vous pouvez examiner le manteau à votre loisir, sans commis importuns à vos cotés, et le mettre gratuitement pendant une semaine.

Si vous ne pensez pas qu'il est exactement le genre de manteau que vous avez toujours voulu, réexpédiez le à MES FRAIS, et acceptez mes remerciements pour le privilège de vous l'avoir envoyé.

Mais rappelez-vous - c'est le seul mois où nous allons offrir l'imperméable "Rainproof " au "spécial plus bas prix de l'année" de 14,65\$!

Ne feriez sous pas mieux d'expédier la carte postale tout de suite, tant que vous pouvez profiter de cette offre spéciale ?

FIN