

<<百万美元推销信>>

图书基本信息

书名：<<百万美元推销信>>

13位ISBN编号：9787561335987

10位ISBN编号：7561335989

出版时间：2006-7

出版单位：陕西师大

作者：科利尔

页数：178

译者：徐建平

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<百万美元推销信>>

内容概要

罗伯特·科利尔是空前伟大的销售信和广告文案撰写人。

他的专业是卖书，他相信，能通过写信或写广告卖书的人能够销售任何东西。

科利尔卖得一套知名的书是《哈佛经典》。

这套书的吸引力在于能够不进入学校就可以接受古典教育。

他也为亨利·亨利的书写了广告，包括深受喜爱的《麦琪的礼物》和威尔斯的《世界史纲》。

在《百万美元推销信》一书中，科利尔告诉大家“我如何做到的”，本书中这15封最最好的信是一万封最好的信中艰难地选择出来，被认为是到目前为止最好的销售信。

这本书首次1934年出版，这么多年过去了，当年他使用的技巧和要求在今天依然非常有效。

有见识的编写人把这本书看作已出版的推销术中无价的参考书。

科利尔解释到，要想写出成功的广告，作者必须进入读者的思维，与他们进行交谈。

他说，成功的销售信读起来像写给你最好朋友的一封信，这封信告诉他你的令人兴奋的发现，而这个发现也将使他或她从中获益。

如果你想在美选择能为你写销售信，并帮你获得预期成果的人的话，罗伯特·科利尔可能是最适合这个工作的人选。

在通过邮寄出售商品这一领域，他有过多年的成功经验，出售了各种各样的商品，从挖掘机到化肥、书籍、雨伞、袜子、股票、债券和服务。

通过写信，他为雇主赚了几亿美元。

结果，今天，他成为了美国成功出售信函的最好的作者。

<<百万美元推销信>>

作者简介

罗伯特·科利尔与戴尔·卡耐基是同时代的著名成功学家之一。如果说卡耐基是用浅显生动的演讲改变了无数人的命运，科利尔则通过他那令人鼓舞的篇章和励志图书的推广，改变了成千上万人的生活。

他从小就违背家人希望他长大以后成为一名牧师的意愿，前往西弗吉尼亚寻求自己的命运。之后来到纽约，在科利尔出版公司的工作，将自己的推销理念和技巧汇编成册，并亲自实验这些理念，取得了卖掉数千套足有几英尺厚的《哈佛经典》和70000套《世界战争史》的骄人业绩！

<<百万美元推销信>>

书籍目录

中文版序言：一切从推销开始英文版序言：科利尔的推销经典第1封信：便士的信第2封信：手织销售信第3封信：水力螺旋钻销售信第4封信：草地的信第5封信：附带10万马克的信第6封信：抛售信第7封信：附带奖品的销售信第8封信：迂回途径的销售信第9封信：说服的销售信第10封信：附带美元的信第11封信：通过邮件销售股票的信第12封信：调查的销售信第13封信：运动吸引力的信第14封信：7本小书的销售信第15封信：雨衣销售信

<<百万美元推销信>>

章节摘录

如何通过邮寄出售手绢引言：几年以前，一个在布法罗做服装生意的商人生意失败了。在等待破产关门时，他手头没有一点钱，也没有存款，但是他有一个家庭，为了养家糊口，他不得不做点什么！

因此，他找朋友预支了点钱，买了些便宜的纺织品邮寄出售，但没有任何潜在顾客的列表定单。他寄出这些纺织品，每个卖50美分，并附上了邮资。

几个月，据说他净挣了20万美元，五年后，据说，他赚了200万美元。

很快，很多人也做起了其他类似的生意。

下面这封信就是通过这种独特的方法，成功卖出成千上万条手帕的信。

信札：特殊的礼物亲爱的客户：这是你收到的最不平常的提议。

多年来一直有一个习俗，打扮讲究的人对于手帕，包括手帕上的名字首字母以及镶边，非常挑剔。

但是到目前为止，他们总是不得不花费很多钱去特别定制手帕。

因为名字的首字母有那么多的组合（准确得说有630种），没有一个商店能存这么多货。

结果，个别质量好的、有花体押字的手绢每条的价钱达到75美分到1美元（你的妻子很快能证实我的话）。

现在，我们想出了一个办法，不用定制，就把花体押字手帕（量多可以降低成本）通过邮寄，送给在商人名录中经过仔细选择的人，相信你们将很高兴有这么一个提供手帕的好机会。

你就是我们选择的其中一个，现在我们把手帕送上，其中4条附上了特别为你设计的名字首字母的花体押字。

这些手帕质量好，尺寸足，有18平方英寸，有漂亮的抽丝做成的花边饰。

你也会欣喜地看到，这样一些手帕如果您特别定制，用丝边做装饰，并写上名字首字母的话至少值75美分。

如果你想要这些手帕的话，每条50美分，寄给我们，不是每条75美分，如果4条的话，只要1美元。

你可以把支票或汇票放到信封中，很方便就可以寄给我们。

但是，如果你不想要这些手帕的话，只要把它们放进信封，贴上附上的标签和邮票，将它们寄给我们就行了。

这难道不是做生意的公平的方式吗？

这是我们知道的把有名字首字帖的手帕合理出售的唯一方式。

当你给我们寄来1美元，全部付清手帕的款项，请不要将贴上邮票的商标寄回，谢谢！

在这种卖手帕的不同寻常的方式中，为了不同寻常的手帕的价值，每个便士都计算在内。

真诚的科利尔另：可能你认识的某人的生日或者纪念日就要到了，你可能正在寻找一个有吸引力的礼物，比如说那些具有个性的花体押字的手帕。

为什么不付出双倍汇款，告诉我们他的名字的首字母，我们将立即将这些手帕寄过去，寄给你也行，寄给他也行！

<<百万美元推销信>>

媒体关注与评论

“你也可以以自己的方式把自己推销给别人，你要对自己充满信心，你 是全世界最伟大的产品，你的优秀无人可比。

” ——美国著名汽车销售大王 乔·吉拉德 “ 做正确的事，而不是多做事；要做需要做的事，而不是你喜欢做的事。

” ——日本推销之神、日本寿险推销员协会会长 原一平 “ 我一直深信热忱是销售成功的最大要素，也是惟一要素。

” ——世界保险推销高手 弗兰克·贝格 “ 人类因梦想而伟大，因挫折而成长，因实践而成功。

” ——畅销书《世界上最伟大的推销员》作者 奥格·曼狄诺

<<百万美元推销信>>

编辑推荐

空前伟大的销售信和广告文案撰写专家罗伯特·科利尔的《百万美元销售信》是你学习的最佳选择，这本书被看作推销术中无价的参考书。

本书中这15封最最好的信是从一万封最好的信中艰难地选择出来，被认为是到目前为止最好的销售信。

如果你一生中只买一本推销书，买这本书！如果你想学习撰写能获得数百万、数千万元销售收入的推销信，买这本书！本书为推销大师乔·吉拉德最推崇的经典、最佳团购人气社科好书，讲述了让你的银行存款迅速飙升的财富秘密……是一本领导送给下属、父母送给子女、朋友之间互赠的特别财富礼物。

<<百万美元推销信>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>