

百万美元销售信

让你的银行存款迅速飙升的财富秘密



罗伯特·科利尔

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

在《百万美元销售信》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。

目录

英文版序言：科利尔的推销经典（略）

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

第一封 便士的信

信札

钱能生钱

亲爱的朋友：

真是不可思议的事情——钱能生钱的神奇力量！

从借贷协会成立伊始，每周存储一枚小小的、看上去无关紧要的1 便士，到今天，将达到75 美元，这75 美元中，50 美元将是利息。每周存1 美元的话，今天就是7500 美元，这就是生钱之道！

不论他的信仰是什么，每个人都会同意圣经中包含的一些人所共知的最为古老、最为伟大的真理。年老的智者认为有一个真理非常重要，他们在圣经的第一章里至少会重复提到6 次，并且在《旧约全书》或《新约圣经》中也都会提到它。

这个古老的真理就是：万物按其本性增长！种下一粒谷物的种子，你将收获一捧谷物。种植一点蓟草，你将收获一堆蓟草。如果种植钱，经过多日精心照料，返回你的怀抱时，它或许已经增加100多倍！

从现在开始，10 到15 年后你想收获多少？为孩子的

教育或创业挣钱？或者为自己的安全挣钱？或为了经济独立而挣钱？

要想得到钱，你只有制定自己的目标。5000 或50000 美元只

是一些储蓄的种子，在借贷协会每周存上5 美元，13 年后，大约可以获得5000 美元；每周存25 美元的话，13 年后，你将得到25000 美元。

请你注意，这是计算在内的一部分。在25000 美元里面，只有

16250 美元是你个人支付的，剩余的8750 美元是增长的！

你还知道其他的方法确保你能安全地以最小的付出获得25000 美元吗？

你还知道其他方法，能够以较少的、便利的每周分期支付的方式获得25000 美元或别的数字吗？就像种子种在沃土中，年复一年持续地生长，得到的总量总是超出你所种下的。你想获得多少，1000 美元、5000 美元，还是25000 美元？

当孩子上大学，或者结婚，或者开始经商时，你想给你的孩子多少钱呢？

如果你想赚钱的话，这就是一个可靠、简便的方法，从现在开始，每周存1 美元，意味着13 年后，你就得到1000 美元，每周存5 美元，意味着13 年后，你就得到5000 美元。你从1 美元、5 美元还是10 美元开始？

安桑尼斯(Ansonius)说，“好的开端是成功的一半”。

你从现在一今天开始吗？你会填写附上的小表格，别在你第一笔汇款的帐单、钞票或邮票上，放在附上的信封中，寄回吗？今天，你会在1000 美元的存款上存上第一个1 美元，或者在你25000 美元的存款上存上第一个25 美元吗？

你真诚的。。。。

第二封 手绢销售信

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。

另：可能你认识的某个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！

你真诚的。。。。

第3 封信：水力螺旋钻销售信

信札：

竟然把数百万被扔进了沟里

亲爱的客户：

1830 年的开掘的那些沟渠被称为“世界上最昂贵的沟渠”，为修建这些沟渠花费了2 亿美元，它注定要成为花费的巨头。大批的劳动力，花费了许多日子，在花费巨资铺设的路下挖掘沟渠，只是为了在下面放一些放电缆或者排水的管子，你猜想今天他们将如何称呼这条沟渠？

可能他们会称之为“世界上最昂贵的沟渠”，因为用水力螺旋钻钻同样的孔子只要这个价钱的十分之一就行了！

将碎石路面毁掉，再全部涂平，这些工作就好象把钱扔进沟里，因为需要这样，因为你能从中获得好处。

你看，水力螺旋钻在街下钻孔，能够钻2.25 英寸到10.5 英寸宽的孔，长度可达到120 英尺。一分钟它能钻一英尺，每英尺只花费10 到30 美分！

“1930 年，我们打算在一个新建的区里安装水管干线”，巴拿马里奇兰镇自来水公司写道，“这条干线要穿过三条铺设好的公路，我们拿到的许可证要求不能损害公路的路面。这个工程需要30 交叉口，甚至更多的交叉口，水力螺旋钻使我们在1931 年能够以最小的代价来完成这项工作。要想达到这个目的，我们知道没有其它更好、更经济的机器。我们只花费预算成本不到一半的钱就完成了这项工作。”我们也能为你节省一半多钱，我们可以告诉你如何来节省吗？只要附上的卡片上写上你的名字，邮寄给我们，我们就会为你免费提供全部的信息。

你真诚的。。。。

第4 封信：草地的信

信札：

如果终止对于零乱草地的担忧

亲爱的邻居：

如果你允许，我将为你的草地做一个土壤分析，看它缺少什么元素，要想获得更为健康、茂盛的草皮，你需要做什么。当然，我承担所有的风险与费用。

请您注意，这不会花费你一便士，或者以任何方式让你承担责任。我做这个分析只是向你表明，你只要做很少一点，就可以改善土壤的品质，促进草皮繁荣生长。

你知道，土壤像身体一样，能够变酸或变碱。如果身体变得太酸，结果很明显，皮肤会变成菜色，会出疹，会生病。草地的土壤变得太酸，上面的草就会变成菜色，发蔫，发黑，不健康地成长。但是一旦你断定问题出在哪里，在土壤里补上缺失的元素，情况就能够很快得到改善。

你愿意让我们对你草地的土壤做一个化学分析，然后把报告发给你吗？这不需要你任何费用或承担任何义务，詹姆斯顿的约翰·史密斯曾做过这种分析，他给我们写信说：“我从来不相信，对土壤稍做一下改善，就能够如此快速地重建和恢复这块草地，你们的分析向我们表明了如何在我们的地盘上创造奇迹。”

只要你将名字写在附上的卡片上，寄给我们，我们就会为你的土地状况进行免费的化学分析，清楚地告诉你现在土壤里缺少什么，需要补充什么元素。要是任何化学家为你做类似的土壤分析的话，至少要花费几美元。

我们将按照收到的邀请信的先后顺序做这次土壤分析，所以，如果你想尽快地进行分析的话，现在就寄回你的卡片或者给我们打个电

话。

你真诚的。。。。

第5 封信：附带10万马克的信

信札：

请问，你收到过10 万马克票据吗

亲爱的客户：，

如果附上的10 万马克的德国国家银行的票据来补偿你一分钟的时间，请认真考虑一下。是的，这真的是德国国家银行的票据，由德国政府开出的票据。在一战前，10 万马克相当于我们现在的23820 美元。但是当这个特殊的票据退出市场的时候，它需要花费像这样的1000 万个票据才能得到价值相当于金币的二十四分之一马克。

这就是未加控制的通货膨胀对德国货币造成的影响。当新的货币发行时，旧货币价值下跌，一个人走在前面的唯一机会就是用钱购买普通股票，或者购买货物或房地产，或者那些使价值上升速度就像钱的价值下跌速度一样快的事物上。

如果规模较小，这种事情这里可能发生。甚至当通货膨胀能够很好控制的情况下，通货膨胀的钱的价值必定下跌，同时，普通股、货物和不动产的价值将上升。

问题是什么类型的股票贬值最快？通货膨胀将对各种工业线产生什么影响？

那是《布莱克街》杂志能为你提供真正帮助的地方，它提供的事实不仅及时，而且源自于原始资料，准确性值得信任。但是这还不是所有的，每天它带给你的事实可以通过投资者的观点和商人的观点得到解释，能使你在理解和深思中进行投资或为你的生意做计划。

《布莱克街》杂志是无尽的统计数字、报纸和市场服务的信息源，你在别的地方花费许多金钱和时间搜集到的信息，能够很容易地在每天的《布莱克街》杂志上看到。

附上的卡片使你有权享受价值3 美元的《布莱克街》杂志的60 条信息，不仅如此，它也让你拥有5 份免费杂志。如果这5 份杂志仍然不能让你明白金融趋势，如果它们不能向你表明每一阶段的商业和金融行为，那么告诉我们取消掉，而你没有任何损失。

你想试试吗？现在，你愿意让我们把来自国家的金融中心核心的、准确的消息送给你吗？这些消息可能比你过去知道的更有价值。

今天，你就给我们填写并邮寄附上的表格吗？

你真诚的。。。。

第6 封信：抛售信

信札：

790 套剩余外套低价大甩卖

亲爱的客户：

过去两个月里，21000 套“保暖”外套热销，销售之火，令人振奋，人们甚至没有时间去关注它的准确尺寸和颜色。

现在，到了季末，临近销售尾声，我们发现还剩下790 套外套，尺码齐全，当然不是每个颜色都有齐全的尺码！

有暗灰色的、蓝色的和漂亮的棕底杂色的大衣，过去我们卖的外套自始至终是47 美元。所有的大衣看上去真正的色彩大方，但是我们不能确定你喜欢的颜色中是否有合适的尺寸。

你也知道外套的季节是什么，如果这些外套不能在圣诞节前全部卖光的话，其中一些可能就要积压明天秋季。

与其把它们积压到明年，还不如降价出售，因此，我们把这790 件用精细、温暖，两种质地的纯羊毛布制成的时髦的、有特色的、剪裁讲究的外套便宜出售了，每件只要27. 65 美元。

这是我们卖的羊毛保暖外套的最低价钱了，你可以发现，和它们的式样、做工、材质差不多的产品至少要40 美元或50 美元。

低价出售大衣了，这种双重质地、全羊毛的大衣只剩下790 套了。出售它们时，你在冬季外套上省钱的机会就到了。虽然这790套是季末剩余产品，但是，它仍是你梦寐以求的相当合身的、漂亮的、上等的冬季外套，而且它的价格空前的低。

只要你在附上的卡片上写上名字和三个简单的尺寸，邮寄给我们，我们将通过预付的邮包把合身的保暖外套送给你。

你可以试穿一周，然后，无论什么理由，如果你不想要这件大衣了，你可以将它还给我们，邮资我们来付。但是，如果你非常喜欢它，不想退掉它，只要给我们27. 65 美元，这是我们提供的剩余790 套大衣的低价格。

不用花任何钱，只是把卡片寄回来，但请马上寄回来，因为机不可失，失不再来。

你真诚的。。。。

第7 封信：附带奖品的销售信

信札：

小诱饵的魅力

亲爱的客户：

你愿意接受一支最新款的、个性十足的、在上面有模压名字的钢笔吗？作为回报，你只要帮我一点小忙。

这只是一个很小的，令人愉快的，也非常容易做的小忙。

你知道，几年来，旅行包的标准尺寸是18 英寸，象著名的“20世纪包”，但是最近，许多朋友写信来说他们喜欢比这个小一点，更为轻便、便宜，质量更好，外观更美的包，但又要具有“21世纪包”所有独特的便利条件。

现在，我们正在试验一种包，这种包如此便利，以至于我们不能相信以前和它类似的产品。

每次，装包的时候，你会感激这个奇妙的内部口袋设计得非常便利，节省时间，它为你在旅行中需要的任何东西都安排了地方，它几乎“包起了它自己”。

曾经有牙膏、剃须膏弄脏了你干净的衬衫和领口的经历吗？或者瓶塞掉了下来，液体溢出，弄脏了所有东西？

如果有过的话，那你会感谢这个防潮口袋的便利安排，它是用高品质的医用橡胶制成的，不会有任何潮气从里面泄露出来。

有5个防潮袋可以装下你所有的洗梳用品，像剃须膏、爽身粉、花露水等。

防潮袋的对面有两个大型的装有折叠器的袋子，里面可以装上你旅行时需要的衬衫、领带、内衣裤、袜子，或者任何文件等东西。

这些便利的袋子是柔软、可弯曲的，不装东西时，不会占用空间。它们不但能让你节省以前装包裹时需要时间的一半，而且能使你的东西井然有序，底部的大空间还可以放上你的外套或其它大的物品。真是一个巨大的放东西的空间。

我正写信征求一些消费者对于新旅行包的意见，因为它们非常便利，用处多多。我们称它们为“瑞德帕克特包”(RedypaktBags)。我非常愿意让您试用一周，在您下次旅行时试用它，看看它是多么便利、多么节省时间、空间多么巨大。和你花12或15美元买的包比一下，然后告诉我们你和你的朋友如何评价这个包。

您只要稍微支持一下，对我来说，就意味着很多。我们正考虑在全国范围内推广这种“瑞德帕克特包”，但是在推广之前，我非常想听听你的意见。

只要在附上的卡片上写上你的名字，我们将会把包送给您免费试用一周。在到一周时，如果你非常喜欢这个包，想留下自己使用，你只需要付上7.95美元；如果你不想要它，请给我们寄回，邮资我们来付，再告诉我你怎么来看待它，对此，我们向你表示深

深地谢意。

自然，只有你立即回复卡片，才能够享受这个特价，同时，你的建议对我们来说仍然是非常有价值的。

因此，为什么不现在就在卡片上写上你的名字，然后寄给我们呢？我将非常感谢你的慷慨参与。

非常感激

你真诚的。。。。

附：我会送上新款的、赠送的、印有你名字的钢笔。不论你是否买“瑞德帕克特包”，你都可以拥有这支笔作为我送你的礼物，完全是免费的。它是对你试用“瑞德帕克特包”和给我们意见的回报。

第8 封信：迂回途径的销售信

信札：

用别人的钱办你的事

亲爱的女士：

你愿意帮我一个忙吗？我发誓不会要求太多。

你能帮助我解决一个对女人俱乐部官员来说非常重要的问题。你知道，34 年来，美国最主要的女人俱乐部每年都会将女人俱乐部汇编里被记录下来。

今年，女人俱乐部的主要官员们召开了一个座谈会，来决定在俱乐部汇编里加上一个全新的内容“女人俱乐部名人录”是否会增加汇

编的价值。只需要给出你所在俱乐部的简短概况，以及你在俱乐部生活中所有的突出成绩。

俱乐部的活动让你有权代表这一高级的领域，你愿意为我们提供你对这一部分内容价值的评价吗？

列上名人录不需要任何费用，但由于印刷时需要打印等类似的可观的花费，我们要求每位出现在名人录的传记概况中的人认购一本书，以此作为弥补。

然而，我们不是按照正常价格5 美元给你，而是按照正式出版前让利15%的价钱给你，也就是实价4. 25 美元，甚至这个价钱基础上，我们对预付款还有额外的折扣。

如果能收到来自你的评价，我们将不胜感激。如果你认为这个想法好的话，请填写附上的履历表，给出你的俱乐部联系方式和所有个人项目，以便当你自己或你的俱乐部活动把你的名字带到新闻时，编辑和其它人能够找到你。

附上的信封不需要邮票，难道你不想现在就填写履历吗？它就在你的手里，用附上的信封寄回就可。

谢谢！

非常感激

你真诚的。。。。

第9 封信：说服的销售信

信札：

逆向思维

亲爱的客户：

“说出你自己的价钱！”制造商说。我们做了。

你知道大多数工厂一年中有8个月或10个月，加班加点，忙碌不停，而其余时间则无所事事。这些空闲的时间，就像古埃及的饥荒一样，吃掉了大部分的繁忙时的利润。

我们意图让这个工厂繁忙起来，在空闲的季节里做新的卡洛兹 (Carozy) 礼服。

“说出你自己的价钱”，回答是这样的。

我们提出一个价钱，没有挑剔或质疑就被接受了，这样做的结果是，我们提供给你的价钱是9.85美元，消费者告诉我们任何类似价钱的制服也无法和它相比。附上的文件夹会告诉你这种豪华制服的漂亮和华丽。

自然，这样便宜的价钱也不会持续太久，因为我们让一个制造商生产3个月，尽管3个月能生产出不少制服，但有机会享受到的顾客也不会超过30万个。

只要填上附上的卡片，它就会为你带去这种漂亮的新制服。你可以免费试穿一周！不用’花钱，没有风险，不用承担责任，只是寄回这张明信片。

当克拉斯柏格的约翰·史密斯看到这个制服时，给我们来信说，“它至少为我省下了7.5美元’ ’。

对你来说，如果你立即寄回的话，这张明信片价格颇丰。

互相合作

你真诚的。。。。

(顾客有时往往不相信商家的所谓最低价，那是因商家说出没有合情合理的理由。)

第10 封信：附带美元的信

信札：

有许多比钱更重要

亲爱的朋友：

这儿有1 美元。是的，这是一张真的1 美元，漂亮、干净和崭新的1 美元。

如果你想要的话，就留下它，当你读完这封信后，我相信你不会这么做。

下面就是有关的一切：就人的本质——善良，我投资了1000 美元。我写了1000 封信寄给了随机抽取的1000 个人，每人1 美元，共寄出了1000 美元。我这么做是因为我相信每个人都是善良的内心是坦荡的，没有一个人真的是无情的。人们不愿帮助需要帮助的人的唯一原因只是因为这些需要没有深深地打动他们的心。这就是我的1000 美元的使命：让需要的重要性给你留下深刻的印象。

这1000 美元是我捐给布莱克医院的，我为我的信任投资，我相信每一个人都会因为它而寄几美元，至少再寄1 美元。因此，我正以

这种方式开始的捐款至少是2000 美元，可能是5000 美元，因为你们中可能会有人寄回5 美元或10 美元或更多。

记住，我的美元和你的美元将帮助那些残疾的孩子。每一封信都会返回来吗？每个人都会带回更多钱吗？人们真的是善良，或者真的是无情的吗？我进行了一个很好的投资了吗？你的回答是什么？你真诚的。。。。

第11 封信：通过邮件销售股票的信

信札：

下面就是今天创造巨大财富的产业

亲爱的先生：

人类制造钢铁已经有几千年了，伴随着新加工方法的到来，一个叫卡内基的人将它变成了资本，成了几百亿的大富豪。

当钢铁业发生巨大变化时，创造财富几乎只是一晚上的事情。

人类酿造啤酒有几千年的历史了。伴随着禁酒令的实施，实际上使这项产业关闭了。酿酒厂被拆除，员工被解散到四面八方。

但是现在，随着大笔一挥，总统罗斯福改变了一切。现在，几乎一夜间，首次，包括市区和郊区在内对啤酒的需求超过了乡村！少数还有酿酒装配的酿酒厂的股票一夜剧增。两周后，上涨了48%，而所有股票平均上涨只有6%。

然而，如果这个赚钱的纪录意味着什么的话，这只是个开始。拥有好的酿酒厂股票的人可以看到，他们的股票增加的幅度就好像之前“钢铁业”的卡内基时代。今天酿酒厂应该赚得更多了。

至今，有一个酿酒厂在同一个家族里已经有77 年历史了，它有非常好的车间，非常好的名声，到目前为止一直没有引起股票投资者的关注。对于我们来说，看上去它比今天你能进行小型投资的任何东西都有更大的获利空间。

关于它，我可以告诉你更多的细节吗？

你真诚的。。。。

第12 封信：调查的销售信

信札：

给人留下深刻印象的演讲的秘密

亲爱的先生：

如果您愿意，我很高兴为你送去到目前最有说服力的小册子，只要您花1 美分邮票的钱，就可以把附上的卡片寄给我。

这本册子的名字是：给人留下深刻印象的演讲的秘密。

它的主要部分是由现代最成功的演讲家写的，他从演讲中赚了400 万美元，他就是《钻石就在你家后院》的作家拉塞尔·康威尔。

任何一个不得不面对不友好的听众的主管人员都应该读一读《给人留有深刻印象的演讲的秘密》，不论这些听众是一个人，或者是1000 个人。它不是由规则和原理组成的，而是康威尔经过在公共讲坛上数千次的实践，而发现的最重要的一些常识性要素组成。

这本书是根本的，有刺激性的，同时也是免费的！

你将名字和地址写在附上的卡片上，我们将为你送去《给人留有深刻印象的演讲的秘密》。你会喜欢这本小书的，它非常简短，但是内容丰富，每次读它时，你就会更为清楚地意识到为什么拉塞尔·康威尔拥有那么多的热情的崇拜者，听众把他的每句话都当作宝典。

坦白地说，我们采取这种方法，希望引起那些商业主管人员的注意，为他们提供一种公共演讲的方法，这种方法非常成效显著，并且简单易学，目前已经取得了惊人的成功，以至于在全国都引起了学习风暴。

今天，就是现在，你会使用这个明信片吗？

你真诚的。。。。

第13 封信：运动吸引力的信

信札：

有了望远镜，远处的景色是你的

亲爱的朋友：

现在有一个好的办法能增加你旅行中的乐趣，在每一项运动节目中给你一个“贵宾”的座位，将你想看的任何东西收入到你周围几英尺内。通过这8片魔术般的透镜的力量，能够使你的视野增加14英里的眼睛，这是它们给你的，跨度就象孩童时代寓言里“一步7里格（译者注：里格是西方古代计算里程的一个单位，约为现代的3英里左右，合约为5公里；就是穿上传说中的这种

靴子，每走出一步，就会有35 公里的距离之远，比喻速度极快)靴子”一样。对于猎人，它们是必需品。对于游客或旅行者来说，它们使观光的乐趣增倍。对于那些喜爱运动的人来说，它们为他们打开了一个附近的窗户或者让他们登上小山顶，其效果就像坐在最昂贵的“贵宾席” 上。

然而，它们甚至比一张座位的价钱还要低!你看，它是在中欧用世界上最好的玻璃制成的。你知道那里的情况怎么样——许多高水平的工匠用一个月时间才能做成的东西，在那里只要一天就可以做完。结果怎样?你将再也不会遇到比这更便宜的价钱。

以这样的价钱，我们从来也不会梦想买到这么好的野外双筒望远镜。现在那里的价钱比较高，但是在几周前，你能得到最好的无色昼夜透镜，价钱非常低，便宜得简直就像礼物一样。

一个月后，我们还有特大的高级玻璃运来，它们还没有开包，稍加润色，就是非常好的东西。可以装上特别大的昼夜无色透镜，安装上指南针和聚集标尺。以这个价钱来说，它们是我们见到的最好的玻璃种类。

当我写信时，在我面前的桌子上已经有了一幅，用它，我能看到东边两英里外山上的高压电线，通过它，我能看到施工人员在不停地忙碌。如果他们是足球运动员，我能够看得比从贵宾座位上还清楚。原因是什么?这些玻璃是为陆军军官使用而制造的，所以必须有好的质量。它们是唯一的8透镜的野外镜，有指南针和球壳，价钱不到30 美元。但由于是尾货，我每幅只卖7. 95美元!

不仅如此，如果你立即邮寄回附着的卡片，我将负担邮资，给你送过去，让你免费试用一周。不花钱就给你送。去！只要把你的名字和地址写在附上的卡片上，你就会得到一幅特别好的军官野外镜，一切风险和费用由我们来承担。试用一下吧！再次检查一下，你会发现这么好的望远镜一幅至少得卖30 至40 美元。如果它们不清楚，或不够清晰，或者在什么地方不满意，把它们寄给我们。不论什么原因，如果你不想要它，将它们再还回来。否则，7.95 美元，它就成了你的了，它将成为你快乐和有用的无穷源泉。这么说，你会试用一幅魔术般的望远镜吗？如果没有异议，你把名字写在附着的卡片上，现在把它寄给我们吗？

你将永远不会再有这样的机会。

你真诚的。。。。

第14 封信：7 本小书的销售信

信札：

知识战胜一切

亲爱的先生：

你希望看到下一个3 月时，你的1 美元长到了60 美元，你的8美元长到了500 美元吗？

让我来告诉你怎么做。

未来几天，我将给你送去一套7 本的小书。这些书可能不像你曾经看到的任何书，因为他们是关于你的！

它们向你表明，你只是使用了你真正能力的很少一部分，在你的潜意识背后，就像科学家们所说的，是一个沉睡着的巨人，一旦它醒来，它可以在一夜中带给你声望和财富！你的大脑非常神奇，强大而有力，能够使你完成每个心愿，就像神话中的阿拉丁的神灯。

它们使你白天做梦，你想象出美好的成就、财富、健康和快乐就会实现，不是5年、10年或15年之后，而是今年，今天！我将把这些小书送给你，让你来阅读，实际上来试验一周，我来承担风险和费用，你不用承担任何义务。

但是，只有一件事，我不想没有得到你的准许就把它们送给你。

你可以立即在附上的特别优先券上填写，寄回，表明同意我把它寄给你。

当我寄出书时，绝对不要你为它们花钱，你可以因为任何理由，或者没有任何理由将它们退回来。但这是最重要的部分！

如果你发现书里有我说的任何事情（你是唯一的法官），你愿意为它们支付多少钱？30美元？50美元？100美元？只要承诺向你展示如何做一些特殊种类的工作，这是需要你花费的正常价钱，当然，如果这种承诺只有我向你承诺的一半，它的价钱将不少于此，甚至更多。好，如果你决定留着这些书，你需要向我寄来，不是50美元或100美元，甚至不是他们的正常价钱13.5美元，而是我给你的特别引进价，这本书的预付版本的价钱6.85美元！（如果你喜欢更方便的月度付款，每月寄1美元，只要8个月就可以了。）

这还不是全部！

如果6个月内，你的1美元没有长成60美元，如果你不信任为这本书支付的6.85美元，至少会让你获得500美元的额外收入，把这本书退回来，我会高高兴兴地把你为这本书付给我们的每一便士退给你！

对于这个提议，没有条件，没有任何附加条件。如果6个月里，这些小书没有带给你彩虹底部的一捧金，那它们不是你的，把它们退回来，拿回你的钱！

真诚的科利尔

第15 封信：雨衣销售信

信札：

“你”是最重要的

亲爱的先生：

你能给我一点关于你自己的信息吗，只是你的身高和重量？

我想给你一件著名的“防水”外套(是特意为真正的商人设计的)

试穿，但是没有你的身高和重量，我没法按照你的尺寸送你一件。

在全国各地，超过36000个商务男士在下雨天穿过这种“防水”外套，这些外套是穿着考究的商人在春秋时需要的一种外套，因为它们实际上是二合一的外套，下雨天是一件极好的雨衣，刮风天是一件漂亮的风大衣。

在过去两年里，超过36000个定制了“防水”外套的敏锐商人和专

业人士买我们的大衣，支付的价钱在17.85 美元到23.5 美元之间。

现在只有一个月，我们以近两年的最低价钱提供这种“防水”外套，那就是16.65 美元！

来自俄亥俄州的布莱尔水泥公司的副总裁和财务主管约翰·琼斯先生写道：

“穿‘防水’外套，我享受到了以前穿任何外套都没有的舒服和满足，几年来，我一起在寻找这样一件外套，可以在任何场合都能体面穿着的外套。”这只是来自那些定制“防水”外套的人的几百封信和几百个电话中的一个，他们都为大衣好的样式、广泛的用处以及花得值而感到非常欣喜。

为什么不填在附上的卡片上填上你的身高和体重，并把它寄给我呢？然后，我会按照你在卡片上的准确尺寸送你一套著名的“防水”外套，免费试穿一周，整整试穿一周，你可以亲自检查外套的舒服度。如果你认为它不是你想要的那种外套，把它寄回来，我付邮资，为了你给予我的这种权利，请接受我的谢意。

但是记住，我们只有一个月的时间以特殊的最低价16.65 美元提供大衣。

为什么不现在就把明信片寄回，享受这个特殊报价呢？

你真诚的。。。。