A világ legjobb értékesítési levele

Be kell, hogy valljam, mániákusan gyűjtöm a jó szövegeket. Szeretem a szokatlan szavakat, a jól megírt, hatásos mondatokat, a találó, ízes, ötletes kifejezéseket. Nem csak az értékesítési témájúakat, hanem a jó verseket, a frappáns idézeteket, az érdekes történeteket és természetesen a jól megírt könyveket is. A szavaknak mágikus erejük van. Főként, ha a megfelelő sorrendben tesszük őket egymás után :)

Most egy olyan levelet mutatok meg neked, ami egy igazi klasszikus, amit mindenkinek ismernie kell, aki szövegírást szeretne tanulni. Ez a levél önmagában 2 milliárd dollár hasznot hozott a Wall Street Journal számára. Mert hiába tetszik egy értékesítési szöveg, hiába ötletes, a lényeg az, milyen eredményeket érsz el vele...

Íme a levél:

Kedves Olvasó,

egy csodálatos tavaszi délutánon 25 évvel ezelőtt két fiatal egyetemista vette át a diplomáját ugyanazon az egyetemen. A két fiatalember nagyon sok mindenben hasonlított egymáshoz. Mindketten ugyanolyan jó tanulók voltak, mindketten átlagosan jóképűek voltak és mindketten nagy reményeket tápláltak a jövőre nézve.

A két fiatalember 25 év múlva az évfolyamtalálkozón találkozott megint. Még mindig nagyon sokban hasonlítottak egymásra. Mindketten boldog házasságban éltek. Mindkettőjüknek 3 gyermeke volt. És mindketten - ahogy a beszélgetésből kiderült, miután végeztek az iskolában ugyanannál a középnyugati gyártó cégnél dolgoztak.

De volt egy különbség. Az egyikük ennek a cégnek egy kisebb részlegét

vezette. A másikuk a cég elnök-vezérigazgatója volt.

Mi okozta a különbséget?

Gondolkodtál azon valaha, mi okoz ekkora különbségeket az emberek életei között? Ez nem feltétlenül a kiemelkedő intelligencia, a tehetség vagy a küldetéstudat. Ez nem az, hogy az egyik ember akarja a sikert, a másik pedig nem.

A különbség abban áll, amit az egyikük tud és abban, hogyan használja ő ezt a tudást.
És ez az, ami miatt most írok neked a Wall Street Journalról.
Mert a Wall Street Journal célja pontosan ez: az olvasóinak tudást adni - olyan tudást, amit az üzletükben használni tudnak.

…

Mi a te történeted?

Miért olyan hatásos ez a levél? Mitől működik?

Hogyan alkalmazhatod a benne található technikákat a saját piacodon?

Ezt tanulhatod majd meg a Nagy Kampány Értékesítési Szövegírás

Tréningen: www.gazdagmami.hu/nagykampany <- Ideklikk!