



BLIŻEJ SUKCESU - ZA DARMO!

**ZŁOTE
MYSLI**

Aleksander Buczny

5 NAJLEPSZYCH LISTÓW HANDLOWYCH



DARMOWY EBOOK



© Copyright for Polish edition by Aleksander Buczny & ZloteMyśli.pl

Data: 31.05.2008

Darmowa publikacja, dostarczona przez
EbookInfo.pl

Tytuł: 5 najlepszych listów handlowych

Autor: Aleksander Buczny

Korekta: Anna Popis-Witkowska

Skład: Teresa Kopp

Niniejsza publikacja może być kopiowana oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

Dystrybucja w Internecie, za zgodą Autora

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMyśli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>WSTĘP</u>	4
<u>LIST NUMER 1</u>	
<u>„NEWSWEEK”</u>	6
<u>LIST NUMER 2</u>	
<u>„THE WALL STREET JOURNAL”</u>	20
<u>LIST NUMER 3</u>	
<u>„POPULAR MECHANICS”</u>	32
<u>LIST NUMER 4</u>	
<u>AMERICAN EXPRESS</u>	52
<u>LIST NUMER 5</u>	
<u>„PREVENTION MAGAZINE”</u>	62

Wstęp

Drogi Czytelniku, Droga Czytelniczko!

Zapraszam Cię do zapoznania się z pięcioma najskuteczniejszymi listami promocyjnymi, jakie kiedykolwiek stworzono.

To są listy, które były na tyle ciekawe i przekonujące, że zostały zauważone i przeczytane. Nie tylko zostały przeczytane, ale zmusiły czytelników do działania, czyli do wydania pieniędzy.

Wszystkie zostały stworzone w Stanach Zjednoczonych i w związku z tym musiały zdać o wiele trudniejszy test niż teksty reklamowe tworzone na przykład u nas. Tam po prostu klienci otrzymują o wiele więcej korespondencji reklamowej.

Przeczytaj dokładnie każdy z nich, a zauważysz, że są stworzone według sprawdzonego i bardzo skutecznego schematu. Jeśli nauczysz się wykorzystywać go w swoich listach albo tekstach reklamowych, to możesz być pewien, że będą bardzo skuteczne.

Oto trzy najważniejsze zasady pisania skutecznych tekstów reklamowych i promocyjnych:

1. Dobry tekst reklamowy musi mieć nagłówek

To musi być wyjątkowy nagłówek, który jest w stanie silnie uchwycić uwagę czytelnika i sprawić, że zacznie czytać tekst z zainteresowaniem.

Dobry nagłówek może sprawić, że procent odpowiedzi na Twój list wzrośnie kilkukrotnie.

Jeśli chcesz poznać zasady pisania skutecznych nagłówek, zapraszam Cię do skorzystania z mojej publikacji pod tytułem „Najskuteczniejsze

nagłówki reklamowe oraz jak je pisać samodzielnie”, który możesz otrzymać, korzystając z nagrania szkolenia „Magia Perswazji – wstęp”, dostępnego na stronie <http://magiaperswazji.pl/magia.html>

2. Musi w klarowny i przekonujący sposób pokazywać, co czytelnik zyska

To niesamowite, jak często listy reklamowe opisują różne niesamowite elementy produktu czy usługi, procedury, jakie są stosowane w firmie... Niestety, większość czytelników nie ma wcale ochoty czytać na ten temat. Podstawowe pytanie, jakie większość czytelników stawia tekstowi promocyjnemu, brzmi: „Co ja będę miał z tego, że przeczytam ten tekst?”. Spraw, aby Twój tekst odpowiadał na to pytanie.

3. Musi wzywać do działania

Równie zaskakujące jest, że tak wiele firm wydaje olbrzymie pieniądze na atrakcyjne ulotki i materiały reklamowe, które prezentują ofertę, ale nie kończą się żadnym poleceniem działania. Wielu ludzi zwróci na nie uwagę, ale nic potem nie zrobi.

W związku z tym na samym końcu tekstu należy umieścić konkretne polecenie: Zamów teraz! Zadzwoń teraz! Zaloguj się teraz! Wyślij formularz teraz!

Każdy z cytowanych poniżej tekstów jest pokazany trzy razy.

Najpierw możesz przeczytać jego polskie tłumaczenie, następnie możesz przeczytać jego tłumaczenie wraz z moimi komentarzami (czerwoną czcionką), a na końcu możesz zobaczyć, jak wyglądał ten list w oryginale.

Aleksander Buczny

0 604 584 08

www.magiaperswazji.pl

List numer 1 „Newsweek”

To jest klasyczny przykład listu, w którym pełna uwaga jest skierowana na czytelnika.

W liście użyto słowa „you”, czyli „ty”, ponad 50 razy. Zwróć uwagę, jak rzadko pada w nim wyraz „ja”.

Produkt nie jest nadzwyczajny – nie uczyni nikogo szczuplejszym ani bogatszym. W związku z tym autor zastosował strategię opozycji wobec najbardziej popularnych technik promocji, jakie są stosowane.

List daje do zrozumienia, że jeśli jesteś „zwyčajny”, to ta oferta nie jest dla Ciebie.

Ponadto w liście zastosowano zasadę negatywnej wiarygodności. Zaczyna się od tego, czego na pewno się z niego nie dowiesz.

List kończy się silną ofertą. Trudno jest ją odrzucić.

Drogi Czytelniku!

Jeśli lista, na której znajdowało się Twoje imię, może być jakimkolwiek wyróżnikiem, to w takim razie nie jest to pierwsza ani ostatnia oferta prenumeraty, jaką otrzymujesz. Szczerze mówiąc, Twoje wykształcenie oraz przychody wyróżniają Cię spośród większości ludzi i czynią Cię interesującym klientem dla różnych ofert, począwszy od czasopism, a skończywszy na funduszach inwestycyjnych.

Bez wątplenia „słyszałeś już wszystko”, jeśli chodzi o obietnice i oferty specjalne. Nie będę więc przedstawiał tutaj jeszcze jednej z nich.

Nie zamierzam też obrażać Twojej inteligencji.

Jeśli wykupisz prenumeratę „Newsweeka”, to zapewne nie staniesz się szybko bogaty. Nie rzucisz na kolana swoich znajomych celnymi uwagami i ciętymi ripostami po przeczytaniu pierwszego numeru „Newsweeka” (Twoje umiejętności konwersacyjne wzbogacą się dzięki lepszemu poznaniu tego, co kieruje naszym światem, i to wszystko. Dowcip i inteligencja nie są darami, które dają czasopisma). Jeśli więc w trakcie prenumeraty osiągniesz zaskakujący sukces w jakiejś dziedzinie, to będziesz mógł podziękować jedynie samemu sobie i swojemu szczęściu, na pewno nie „Newsweekowi”.

Co w takim razie da Ci „Newsweek”?

Odpowiedź zależy od tego, jakim typem człowieka jesteś. Jeśli nie interesuje Cię, co dzieje się poza Twoimi codziennymi sprawami... Jeśli szybko zniechęcasz się, gdy temat rozmowy wykracza poza Twój dom, Twój samochód albo Twoje ambicje... Jeśli zupełnie nie dbasz o to, co dzieje się w Waszyngtonie albo na Wall Street, w Londynie albo w Moskwie, to zapomnij o „Newsweeku”. To nie Twoja sprawa.

Jeśli jednak jesteś typem osoby, która chciałaby nadążać za międzynarodowymi wydarzeniami, badaniami kosmosu i badaniami nuklearnymi albo sztuką, ale nie jesteś w stanie poświęcić na te tematy długich godzin... Jeśli szczerze interesuje Cię, co dzieje się z innymi przedstawicielami rasy ludzkiej... Jeśli uważasz, że masz swój udział w decyzjach, jakie są podejmowane w Waszyngtonie, na Wall Street, w Londynie albo w Moskwie...

...to „Newsweek” może być najlepszą inwestycją, jakiej dokonasz na najbliższe tygodnie.

Za jedyne 11 centów tygodniowo jako prenumeratorka „Newsweeka” sprawisz, że Twoje zainteresowanie sprawami tego świata będzie zaspokajane przez dwustu czołowych reporterów. Każdego tygodnia poznasz najbardziej znaczące informacje, jakie opisują w swoich korespondencjach.

Dostaniesz fakty. Bez żadnej stronniczości. Bez żadnych zniekształceń. Szanujemy Twoje prawo do własnej opinii.

Jeśli chodzi o informacje ze sceny politycznej, w najbliższym czasie przeczytasz o następujących tematach:

JOHNSON – Jak rządowy projekt wydatków „Great Society” wpływa na krajową ekonomię?

POLITYKA ZAGRANICZA – Jakie rozwiązanie jest możliwe w Wietnamie? Jaka jest rola buddystów, armii oraz Vietkongu?

SPRAWY BIEŻĄCE – Nasze stanowisko wobec Chin. Krajowy kryzys praw jednostki, edukacji, wojna z ubóstwem! Jakie rozwiązania są najlepsze?

Będziesz na bieżąco z wydarzeniami na scenie światowej. Dowiesz się, jak ludzie Kremla radzą sobie z rosnącym niezadowoleniem w swoich

państwach satelickich i jak przeciwdziałają zakusom Chin, które chcą zdominować obóz państw socjalistycznych... Jak Europa Zachodnia rozwija się gospodarczo i zdobywa zagraniczne rynki... Jak narasta chaos i zamieszki w Afryce i Południowej Azji.

Dotrzymasz też kroku najbardziej ekscytującym wydarzeniom związanym z badaniami nuklearnymi i podbojem kosmosu. Bez względu na to, czy będziesz czytał o lądowaniu na księżycu, czy o nowych koncepcjach wykorzystania fuzji atomowej, dowiesz się kluczowych faktów – dowiesz się o nich, czytając teksty napisane poprawną angielszczyzną. Bezpośrednio z działu badań „Newsweeka”.

Fascynujący świat sztuki będzie także odkrywany dla Ciebie w „Newsweeku”. Bez względu na to, czy interesuje Cię balet, malarstwo, teatr, kino, czy muzyka – albo wszystkie te dziedziny naraz – wszystkie one będą rzetelnie zrelacjonowane.

Już teraz zamów prenumeratę, a przeczytasz o:

Międzynarodowych nagrodach filmowych... Kontrowersyjnych wystawach sztuki w nowojorskim Muzeum Sztuki Nowoczesnej i w galeriach europejskich... Niesamowitych koncertach sławnych wirtuozów... Zaskakujących nocach na Broadwayu... Oraz przeczytasz wywiady z najbardziej niesamowitymi osobowościami – autorami, primadonnami, aktorami i muzykami...

Przeczytasz też skróty najważniejszych informacji na temat biznesu i finansów (co z cenami stali i sprzedażą samochodów, jak zareaguje rynek?)... Przeczytasz na temat edukacji i religii (bliższa współpraca między religiami?)... Dowiesz się wiele na temat nauki i medycyny (przełomy w leczeniu raka i artretyzmu)... A także sportu oraz radia i telewizji (mniej przemocy w jednym i drugim?).

List numer 1 „Newsweek”

Zapoznaj się z Neewsweekiem.

Przekonaj się, korzystając z tej oferty wstępnej:

27 TYGODNI NEEWSWEEKA ZA JEDYNE 2,97 USD

To tylko 11 centów na tydzień – niewiele ponad 1,5 centa dziennie!

Przekonaj się o tym wszystkim, korzystając z naszej gwarancji: jeśli po zapoznaniu się w domu z kilkoma wydaniem stwierdzisz, że „Neewsweek” nie zaspokaja Twoich oczekiwań, otrzymasz zwrot zainwestowanej kwoty.

W załączeniu znajduje się formularz zamówienia wraz z opłaconą kopertą zwrotną. Wypełnij kupon i złóż swoje zamówienie już dzisiaj. Rachunek otrzymasz w późniejszym terminie, jeśli zechcesz.

Z poważaniem

S. Arthur Dembner
Circulation Direktor

Drogi Czytelniku!

Jeśli lista, na której znajdowało się Twoje imię, może być jakimkolwiek wyróżnikiem, to w takim razie nie jest to pierwsza ani ostatnia oferta prenumeraty, jaką otrzymujesz. Szczerze mówiąc, Twoje wykształcenie oraz przychody wyróżniają Cię spośród większości ludzi i czynią Cię interesującym klientem dla różnych ofert, począwszy od czasopism, a skończywszy na funduszach inwestycyjnych.

Na samym początku tego listu mamy komplement. Większość ludzi uważa, że nie ma co mówić innym komplementów, ponieważ one i tak nie zadziałają. Nic bardziej błędnego – ludzie kochają, kiedy mówi się coś miłego na ich temat. Pozwala to uspić ich nieufność i podejrzliwość, która na pewno pojawia się, kiedy zaczynają czytać korespondencję handlową

Bez wątpienia „słyszałeś już wszystko”, jeśli chodzi o obietnice i oferty specjalne. Nie będę więc przedstawiał tutaj jeszcze jednej z nich.

Bardzo sprytny zabieg. Autor potwierdza kolejne potencjalne wątpliwości czytelnika i pozycjonuje się jako ktoś, kto nie daje pustych obietnic, jakich pełne są teksty reklamowe, czyli jako ktoś inny i wyjątkowy.

Nie zamierzam też obrażać Twojej inteligencji.

Jeśli wykupisz prenumeratę „Newsweeka”, to zapewne nie staniesz się szybko bogaty. Nie rzucisz na kolana swoich znajomych celnymi uwagami i ciętymi ripostami po przeczytaniu pierwszego numeru „Newsweeka” (Twoje umiejętności konwersacyjne wzbogacą się dzięki lepszemu poznaniu tego, co kieruje naszym światem, i to wszystko. Dowcip i inteligencja nie są darami, które dają czasopisma).

Jeśli więc w trakcie prenumeraty osiągniesz zaskakujący sukces w jakiejś dziedzinie, to będziesz mógł podziękować jedynie samemu sobie i swojemu szczęściu, na pewno nie „Newsweekowi”.

Ten fragment jest prowokacyjny. Wbrew pozorom działa bardzo skutecznie. Pamiętaj, że dobry tekst reklamowy musi poruszyć dogłębnie czytelnika. Lepiej, jeśli nawet go nieco rozdrażni, niż miałby go zanudzić. Znudzenie to najbardziej niepożądane uczucie w przypadku tekstów reklamowych.

Co w takim razie da Ci „Newsweek”?

Odpowiedź zależy od tego, jakim typem człowieka jesteś. Jeśli nie interesuje Cię, co dzieje się poza Twoimi codziennymi sprawami... Jeśli szybko zniechęcasz się, gdy temat rozmowy wykracza poza Twój dom, Twój samochód albo Twoje ambicje... Jeśli zupełnie nie dbasz o to, co dzieje się w Waszyngtonie albo na Wall Street, w Londynie albo w Moskwie, to zapomnij o „Newsweeku”. To nie Twoja sprawa.

Dalszy ciąg prowokacji. Nawet jeśli czytelnik jest właśnie takim typem człowieka, to czytając te słowa, zaczyna automatycznie dystansować się od opisanego postawy. Dzięki temu w naturalny sposób będzie akceptował tok myślenia narzucony w dalszej części tekstu.

Jeśli jednak jesteś typem osoby, która chciałaby nadążać za międzynarodowymi wydarzeniami, badaniami kosmosu i badaniami nuklearnymi albo sztuką, ale nie jesteś w stanie poświęcić na te tematy długich godzin... Jeśli szczerze interesuje Cię, co dzieje się z innymi przedstawicielami rasy ludzkiej... Jeśli uważasz, że masz swój udział w decyzjach, jakie są podejmowane w Waszyngtonie, na Wall Street, w Londynie albo w Moskwie...

...to „Newsweek” może być najlepszą inwestycją, jakiej dokonasz na najbliższe tygodnie.

Za jedyne 11 centów tygodniowo jako prenumeratorka „Newsweeka” sprawisz, że Twoje zainteresowanie sprawami tego świata będzie zaspokajane przez dwustu czołowych reporterów. Każdego tygodnia poznasz najbardziej znaczące informacje, jakie opisują w swoich korespondencjach.

Spytne zestawienie, które ma uświadomić czytelnikowi, jak wiele zyskuje za tak niewielkie pieniądze.

Dostaniesz fakty. Bez żadnej stronniczości. Bez żadnych zniekształceń. Szanujemy Twoje prawo do własnej opinii.

Jeśli chodzi o informacje ze sceny politycznej, w najbliższym czasie przeczytasz o następujących tematach:

JOHNSON – Jak rządowy projekt wydatków „Great Society” wpływa na krajową ekonomię?

POLITYKA ZAGRANICZA – Jakie rozwiązanie jest możliwe w Wietnamie? Jaka jest rola buddystów, armii oraz Vietkongu?

SPRAWY BIEŻĄCE – Nasze stanowisko wobec Chin. Krajowy kryzys praw jednostki, edukacji, wojna z ubóstwem! Jakie rozwiązania są najlepsze?

Będziesz na bieżąco z wydarzeniami na scenie światowej. Dowiesz się, jak ludzie Kremla radzą sobie z rosnącym niezadowoleniem w swoich państwach satelickich i jak przeciwdziałają zakusom Chin, które chcą zdominować obóz państw socjalistycznych... Jak Europa Zachodnia rozwija się gospodarczo i zdobywa zagraniczne rynki... Jak narasta chaos i zamieszki w Afryce i Południowej Azji.

Dotrzymasz też kroku najbardziej ekscytującym wydarzeniom związanym z badaniami nuklearnymi i podbojem kosmosu. Bez względu na to, czy będziesz czytał o lądowaniu na księżycu, czy o nowych koncepcjach wykorzystania fuzji atomowej, dowiesz się kluczowych faktów – dowiesz się o nich, czytając teksty napisane poprawną angielszczyzną. Bezpośrednio z działu badań „Newsweeka”.

Fascynujący świat sztuki będzie także odkrywany dla Ciebie w „Newsweeku”. Bez względu na to, czy interesuje Cię balet, malarstwo, teatr, kino, czy muzyka – albo wszystkie te dziedziny naraz – wszystkie one będą rzetelnie zrelacjonowane.

Już teraz zamów prenumeratę, a przeczytasz o:

Międzynarodowych nagrodach filmowych... Kontrowersyjnych wystawach sztuki w nowojorskim Muzeum Sztuki Nowoczesnej i w galeriach europejskich... Niesamowitych koncertach sławnych wirtuozów... Zaskakujących nocach na Broadwayu... Oraz przeczytasz wywiady z najbardziej niesamowitymi osobowościami – autorami, primadonnami, aktorami i muzykami...

Przeczytasz też skróty najważniejszych informacji na temat biznesu i finansów (co z cenami stali i sprzedażą samochodów, jak zareaguje rynek?)... Przeczytasz na temat edukacji i religii (bliższa współpraca między religiami?)... Dowiesz się wiele na temat nauki i medycyny (przełomy w leczeniu raka i artretyzmu)... A także sportu oraz radia i telewizji (mniej przemocy w jednym i drugim?).

Zwróć uwagę, że autor pisze tutaj o wszelkich możliwych tematach, które mogą być interesujące dla czytelnika, a które opisuje „Newsweek”. To robi wrażenie obfitości, na którym właśnie zależy autorowi.

Chodzi tutaj o to, aby udowodnić, że czytelnik dostaje mnóstwo ciekawych i wartościowych rzeczy, tak że kiedy ostatecznie usłyszy cenę, to nie będzie już dla niego zbyt szokująca. Ceny nigdy nie należy podawać na początku listu ani przed wymienieniem wielu istotnych dla klienta korzyści.

Zapoznaj się z „Newsweekiem”.

Polecenie konkretnego działania – bardzo skuteczne na końcu listu. Bez tego polecenia wielu czytelników nie podejmie żadnego działania. Najbardziej zaskakujące jest, że kiedy się je napisze, to pewna grupa ludzi podejmie działanie zupełnie automatycznie i podświadomie, tylko dlatego, że przeczytali polecenie.

Przekonaj się, korzystając z tej oferty wstępnej:

27 TYGODNI NEWSWEEKA ZA JEDYNE 2,97 USD

To tylko 11 centów na tydzień – niewiele ponad 1,5 centa dziennie!

Aby zminimalizować wrażenie wysokiej ceny, została ona podzielona na dni, co dało 1,5 centa dziennie – to już jest śmiesznie niska cena, szczególnie jeśli ma się w pamięci, co dzięki niej zyskujemy.

Przekonaj się o tym wszystkim, korzystając z naszej gwarancji: jeśli po zapoznaniu się w domu z kilkoma wydaniem stwierdzisz, że Newsweek nie zaspokaja Twoich oczekiwań, otrzymasz zwrot zainwestowanej kwoty.

Gwarancja zwrotu pieniędzy działa uspokajająco na tych klientów, którzy boją się, że stracą na tej inwestycji.

List numer 1 „Newsweek”

W załączeniu znajduje się formularz zamówienia wraz z opłaconą kopertą zwrotną. Wypełnij kupon i złóż swoje zamówienie już dzisiaj. Rachunek otrzymasz w późniejszym terminie, jeśli zechcesz.

Kolejne polecenie działania na końcu listu i informacja o ułatwieniach, jakie uzyska czytelnik (opłacona koperta). To przekonuje kolejnych czytelników do działania.

Z poważaniem

S. Arthur Dembner
Circulation Director

117 EAST THIRD STREET
DAYTON, OHIO 45402

Newsweek

Dear Reader:

If the list upon which I found your name is any indication, this is not the first -- nor will it be the last -- subscription letter you receive. Quite frankly, your education and income set you apart from the general population and make you a highly-rated prospect for everything from magazines to mutual funds.

You've undoubtedly 'heard everything' by now in the way of promises and premiums. I won't try to top any of them.

Nor will I insult your intelligence.

If you subscribe to Newsweek, you won't get rich quick. You won't bowl over friends and business associates with clever remarks and sage comments after your first copy of Newsweek arrives. (Your conversation will benefit from a better understanding of the events and forces of our era, but that's all. Wit and wisdom are gifts no magazine can bestow.) And should you attain further professional or business success during the term of your subscription, you'll have your own native ability and good luck to thank for it -- not Newsweek.

What, then, can Newsweek do for you?

The answer depends upon what type of person you happen to be. If you are not curious about what's going on outside your own immediate daily range of concern...if you are quickly bored when the topic of conversation shifts from your house, your car, your ambitions...if you couldn't care less about what's happening in Washington or Wall Street, in London or Moscow...then forget Newsweek. It can't do a thing for you.

If, on the other hand, you are the kind of individual who

List numer 1,,Newsweek”

would like to keep up with national and international affairs, space and nuclear science, the arts -- but cannot spend hours at it .. if you're genuinely interested in what's going on with other members of the human race...if you recognize the big stake you have in decisions made in Washington and Wall Street, in London and Moscow...

then Newsweek may well be the smartest small investment you could make for the weeks ahead.

For just 11¢ a week, as a Newsweek subscriber, your interest in national and international affairs will be served by over 200 top-notch reporters here and around the world. Each week, you'll read the most significant facts taken from their daily dispatches by Newsweek's editors.

You'll get the facts. No bias. No slanting.
We respect your right to form your own opinion.

In the eventful political arena, in weeks to come, you'll read about

JOHNSON - How will government spending for the Great Society programs affect the nation's economy?

FOREIGN
POLICY - What settlement is possible in Vietnam? What role for the Buddhists, the army, the Viet Cong?

THE
ISSUES - Our stance toward Red China. Domestic crises in civil rights, in education, the war on poverty! What solutions are best?

You'll stay abreast of events on the world scene as the Kremlin bosses cope with unrest in the satellite nations and with Peking's bid to dominate Red affairs ... as Western Europe develops new economic ties and increasingly competes in world markets ... and as chaos and unrest seethe up in Africa and Southeast Asia.

You'll also keep on top of latest developments in the exciting fields of space and nuclear science. Whether the story describes a manned space probe of the Moon or the opening of a new chapter in peaceful uses of atomic fission, you'll learn the key facts -- in plain English -- from Newsweek's regular department on Science and Space.

The fascinating world of art will be reviewed and previewed for you in Newsweek. Whether you're interested in books or

List numer 1, „Newsweek”

ballet, painting or plays, movies or music -- or all of them -- you will find it covered fully and fairly in Newsweek.

Subscribe now and you'll read about

international film awards...controversial art shows at New York's Museum of Modern Art or the great galleries of Europe...triumphant concert tours by famed virtuosos...glittering first nights on and off Broadway...plus revealing interviews with colorful personalities -- authors, prima donnas, actors, musicians.

AND you'll be briefed on happenings in the worlds of Business and Finance (What's ahead now for steel output, auto sales? How will the market react?)...Education and Religion (More "machine" teaching? Closer interfaith cooperation?)...Science and Medicine (New breakthroughs in cancer and arthritis research?)...Sports and TV-Radio (New higher standards, less violence in both?)

TRY Newsweek.

Try it now at this special introductory rate:

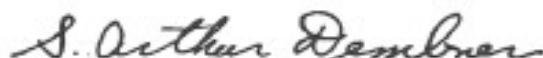
27 WEEKS OF NEWSWEEK FOR ONLY \$2.97

That's just 11¢ a week -- little more than 1 1/2¢ a day!

And try it with this guarantee: if, after examining several issues in your own home, you do not agree that Newsweek satisfies your news interests, you'll receive a prompt refund on unmailed copies.

An order form is enclosed, along with a postage-paid return envelope. Do initial and return the order form today. We'll bill you later if you wish.

Sincerely,



S. Arthur Dambner
Circulation Director

SAD/sj

List numer 2 „The Wall Street Journal”

Ten list daje obietnicę sukcesu i robi to, opowiadając historię.

Obraz, który tworzy ten list, pokazuje, co się może przydarzyć (pożądanego i niepożądanego), jeśli nie zastosujesz się do wskazówek autora.

Ten tekst był stosowany przez „Wall Street Journal” przez całe dziesięciolecie. To świadczy o tym, że jest skuteczny.

Genialnych tekstów reklamowych po prostu się nie zmienia.

Drogi Czytelniku!

Pewnego pięknego wiosennego popołudnia, dwadzieścia pięć lat temu, dwaj młodzi ludzie ukończyli ten sam college. Obydwaj byli bardzo podobni. Obydwaj mieli średnią wyższą niż większość studentów i obydwaj byli – jak to często bywa z absolwentami – pełni ambicji.

Niedawno obydwaj pojawili się na zjeździe absolwentów swojej uczelni.

Cały czas byli podobni. Obydwaj byli szczęśliwie żonaci. Obydwaj mieli dzieci i obydwaj, jak się okazało, zaczęli po ukończeniu college’u pracować w tej samej firmie.

Tutaj była pomiędzy nimi pewna różnica. Jeden z nich był kierownikiem małego działu firmy, drugi był jej prezesem.

Co było powodem tej różnicy?

Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się, co jest powodem takich różnic w życiu ludzi? Nie zawsze jest to inteligencja, talent albo poświęcenie. To nie jest tak, że jedna osoba pragnie sukcesu, a druga nie.

Różnica jest w tym, co dana osoba wie i jaki użytek potrafi zrobić z tej wiedzy. Dlatego właśnie piszę do Ciebie i do podobnych Ci ludzi na temat „The Wall Street Journal”. Główny cel naszego dziennika to dawać czytelnikom wiedzę – wiedzę, której będą mogli użyć w biznesie.

Publikacja inna niż wszystkie

Jak wiesz, „The Wall Street Journal” jest wyjątkowy. To jedyny ogólnokrajowy dziennik poświęcony biznesowi. Każdego dnia jest tworzony przez największy zespół specjalistów od biznesu.

Każdego dnia zawiera pełen zakres informacji ważnych dla ludzi biznesu. Nie tylko giełda i finanse, ale dużo więcej... Cały pędzący świat biznesu. „The Wall Street Journal” daje Ci wszystkie potrzebne informacje – właśnie wtedy, kiedy ich potrzebujesz.

Wiedza to potęga

Właśnie teraz czytam stronę „The Wall Street Journal”. Łączy w sobie wszystkie ważne informacje dnia z dogłębными analizami. Opisywany jest tutaj każdy rodzaj biznesu, począwszy od artykułów na temat inflacji, cen hurtowych, cen samochodów, polityki podatkowej, a skończywszy na planach rozwojowych tworzonych przez polityków z Waszyngtonu.

Strona po stronie – każda z nich jest wypełniona fascynującymi informacjami, które mogą być dla Ciebie użyteczne. Codzienna kolumna na temat zarządzania funduszami pomoże Ci lepiej oszczędzać, lepiej inwestować i mądrzej wydawać. Są tu działy na temat small businessu, marketingu, nieruchomości, technologii oraz rozwoju regionalnego. Jeśli nigdy nie czytałeś „The Wall Street Journal”, to nie wyobrażasz sobie, jak użyteczna może być dla Ciebie ta wiedza.

Większości informacji, które poznasz, czytając „The Wall Street Journal”, nie znajdziesz nigdzie indziej.

Nasza gazeta jest drukowana w wielu miejscach kraju, więc możesz otrzymać ją każdego dnia rano.

Prenumerata za 28 dolarów

Zweryfikuj to, o czym przeczytałeś, zamawiając prenumeratę na kolejne 13 miesięcy za jedyne 28 dolarów. To jest najkrótsza możliwa prenumerata, jaką oferujemy, i doskonała możliwość, aby zapoznać się z ofertą naszego dziennika.

Może jednak wolisz skorzystać z długoterminowej prenumeraty, która da Ci większe oszczędności: roczna prenumerata za 107 dolarów daje Ci 20 dolarów oszczędności. Nasza najlepsza oferta – dwa lata za 185 dolarów – daje Ci 69 dolarów oszczędności!

Po prostu wypełnij załączony formularz zgłoszenia i wyślij go w opłaconej przez nas kopercie. Tutaj masz naszą gwarancję: jeśli „The Wall Street Journal” nie spełni Twoich oczekiwań, to będziesz mógł zrezygnować z prenumeraty i otrzymasz zwrot kwoty za wszystkie zamówione wydania.

Jeśli uważasz, że jest to uczciwa propozycja, to będziesz chciał niezwłocznie przekonać się, czy „The Wall Street Journal” jest w stanie dać Ci to, co daje milionom czytelników. Wyślij więc załączony formularz zamówienia, a będziemy już wkrótce do Twojej dyspozycji.

Jeśli chodzi o tych dwóch przyjaciół, o których wspomniałem na początku listu: ukończyli ten sam college i razem rozpoczęli karierę. Co sprawiło, że ich losy potoczyły się inaczej?

Wiedza. Użyteczna wiedza i jej zastosowanie.

Inwestycja w sukces

Nie obiecuję Ci, że automatycznie odniesiesz sukces, jeśli zaczniesz czytać „The Wall Street Journal”. Mogę Ci jednak zagwarantować, że „The

List numer 2 „The Wall Street Journal”

Wall Street Journal” zawsze będzie ciekawy i rzetelny, a wiedza, jaką prezentuje – użyteczna.

Z poważaniem

Peter R. Kaan

Executive Vice President

Associate Publisher

PS. Warto pamiętać, że prenumeratę „The Wall Street Journal” można odliczyć od podatku.

Drogi Czytelniku!

Pewnego pięknego wiosennego popołudnia, dwadzieścia pięć lat temu, dwaj młodzi ludzie ukończyli ten sam college. Obydwaj byli bardzo podobni. Obydwaj mieli średnią wyższą niż większość studentów i obydwaj byli – jak to często bywa z absolwentami – pełni ambicji.

Niedawno obydwaj pojawili się na zjeździe absolwentów swojej uczelni.

Cały czas byli podobni. Obydwaj byli szczęśliwie żonaci. Obydwaj mieli dzieci i obydwaj, jak się okazało, zaczęli po ukończeniu college’u pracować w tej samej firmie.

Rozpoczęcie dowolnego tekstu reklamowego za pomocą historii ma wielką moc. Sprawia, że czytelnicy zaczynają wyobrażać sobie to, co opisuje autor. Jeśli zaczynają sobie to wyobrażać, to zaczynają wczuwać się w historię i biorą za to odpowiedzialność (robią to sami, nikt ich do tego nie zmusza). Dzięki temu odkładają na bok swoje zastrzeżenia i wątpliwości, jakie mogli mieć, biorąc do ręki list, i myślą dokładnie o tym, o czym każe im myśleć autor.

Tutaj była pomiędzy nimi pewna różnica. Jeden z nich był kierownikiem małego działu firmy, drugi był jej prezesem.

Co było powodem tej różnicy?

Duże znaczenie w skuteczności tego tekstu miały śródtytuły. Większość ludzi (85%) nie czyta tekstów ulotek, artykułów czy broszur w normalnej kolejności, to znaczy od pierwszej linijki do ostatniej, ale „skacze” wzrokiem po tekście w poszukiwaniu czegoś ciekawego. Twórcy skutecznych tekstów perswazyjnych wyróżniają najbardziej interesujące fragmenty tekstu specjalnie z myślą o nich.

Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się, co jest powodem takich różnic w życiu ludzi? Nie zawsze jest to inteligencja, talent albo poświęcenie. To nie jest tak, że jedna osoba pragnie sukcesu, a druga nie.

Zdanie „Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się...” jest bardzo silnie perswazyjne. Brzmi ono jak polecenie dla umysłu: „Zastanów się nad...”. Jego przewaga nad poleceniem jest taka, że w reakcji na polecenia większość ludzi się buntuje, a na pytania może sobie bez problemu odpowiedzieć.

Różnica jest w tym, co dana osoba wie i jaki użytek potrafi zrobić z tej wiedzy. Dlatego właśnie piszę do Ciebie i do podobnych Ci ludzi na temat „The Wall Street Journal”. Główny cel naszego dziennika to dawać czytelnikom wiedzę – wiedzę, której będą mogli użyć w biznesie.

Publikacja inna niż wszystkie

Jak wiesz, „The Wall Street Journal” jest wyjątkowy. To jedyny ogólnokrajowy dziennik poświęcony biznesowi. Każdego dnia jest tworzony przez największy zespół specjalistów od biznesu.

Każdego dnia zawiera pełen zakres informacji ważnych dla ludzi biznesu. Nie tylko giełda i finanse, ale dużo więcej... Cały pędzący świat biznesu. „The Wall Street Journal” daje Ci wszystkie potrzebne informacje – właśnie wtedy, kiedy ich potrzebujesz.

Wiedza to potęga

Właśnie teraz czytam stronę „The Wall Street Journal”. Łączy w sobie wszystkie ważne informacje dnia z dogłębnymi analizami. Opisywany jest tutaj każdy rodzaj biznesu, począwszy od artykułów na temat inflacji, cen hurtowych, cen samochodów, polityki podatkowej, a skończywszy na planach rozwojowych tworzonych przez polityków z Waszyngtonu.

List numer 2, „The Wall Street Journal”

Strona po stronie – każda z nich jest wypełniona fascynującymi informacjami, które mogą być dla Ciebie użyteczne. Codzienna kolumna na temat zarządzania funduszami pomoże Ci lepiej oszczędzać, lepiej inwestować i mądrzej wydawać. Są tu działy na temat small businessu, marketingu, nieruchomości, technologii oraz rozwoju regionalnego. Jeśli nigdy nie czytałeś „The Wall Street Journal”, to nie wyobrażasz sobie, jak użyteczna może być dla Ciebie ta wiedza.

Większości informacji, które poznasz, czytając „The Wall Street Journal”, nie znajdziesz nigdzie indziej.

Nasza gazeta jest drukowana w wielu miejscach kraju, więc możesz otrzymać ją każdego dnia rano.

Ten fragment ma za zadanie pokazać, jak interesująca jest oferta dziennika i że jest to oferta dla każdego.

Prenumerata za 28 dolarów

Zweryfikuj to, o czym przeczytałeś, zamawiając prenumeratę na kolejne 13 miesięcy za jedyne 28 dolarów. To jest najkrótsza możliwa prenumerata, jaką oferujemy, i doskonała możliwość, aby zapoznać się z ofertą naszego dziennika.

Może jednak wolisz skorzystać z długoterminowej prenumeraty, która da Ci większe oszczędności: roczna prenumerata za 107 dolarów daje Ci 20 dolarów oszczędności. Nasza najlepsza oferta – dwa lata za 185 dolarów – daje Ci 69 dolarów oszczędności!

Ta konstrukcja nazywa się fachowo „pozorny wybór”. Autor nie proponuje czytelnikowi wyboru pomiędzy zakupem prenumeraty a rezygnacją z zakupu. Proponuje mu wybór pomiędzy różnymi ofertami zakupu.

Po prostu wypełnij załączony formularz zgłoszenia i wyślij go w opłaconej przez nas kopercie. Tutaj masz naszą gwarancję: jeśli „The Wall Street Journal” nie spełni Twoich oczekiwań, to będziesz mógł zrezygnować z prenumeraty i otrzymasz zwrot kwoty za wszystkie zamówione wydania.

Jak widzisz, jest tutaj polecenie działania („Po prostu wypełnij...”) oraz informacja o maksymalnym ułatwieniu dla czytelnika (wypełniony formularz, zaadresowana i opłacona koperta, gwarancja).

Jeśli uważasz, że jest to uczciwa propozycja, to będziesz chciał niezwłocznie przekonać się, czy „The Wall Street Journal” jest w stanie dać Ci to, co daje milionom czytelników. Wyślij więc załączony formularz zamówienia, a będziemy już wkrótce do Twojej dyspozycji.

Autor nie bez powodu umieszcza na samym końcu informację o dużej liczbie czytelników. Zdaje sobie sprawę, że dla potencjalnego czytelnika będzie ona stanowiła potwierdzenie, że jego decyzja ma sens (tzw. „społeczny dowód słuszności”).

Jeśli chodzi o tych dwóch przyjaciół, o których wspomniałem na początku listu: ukończyli ten sam college i razem rozpoczęli karierę. Co sprawiło, że ich losy potoczyły się inaczej?

Na samym końcu znajduje się zamknięcie historii. Dlaczego nie było jej na początku? Po to, aby podnieść ciekawość czytelników. Wielu z nich przeczyta tekst do końca, aby dowiedzieć się, jakie jest zakończenie historii. Ponadto takie zakończenie będzie dla wielu czytelników dodatkowym uzasadnieniem inwestycji w prenumeratę, pomimo że historia wcale nie musiała być prawdziwa (wielu ludzi nawet o tym nie pomyśli).

Wiedza. Użyteczna wiedza i jej zastosowanie.

Inwestycja w sukces

List numer 2 „The Wall Street Journal”

Nie obiecuję Ci, że automatycznie odniesiesz sukces, jeśli zaczniesz czytać „The Wall Street Journal”. Mogę Ci jednak zagwarantować, że „The Wall Street Journal” zawsze będzie ciekawy i rzetelny, a wiedza, jaką prezentuje – użyteczna.

Zakończenie służy do uwiarygodnienia oferty. Ludzie rzadko mają ochotę wierzyć w cudowne i magiczne rozwiązania w swoim życiu. Chętniej dadzą się przekonać, jeśli będziemy wobec nich szczerzy.

Z poważaniem

Peter R. Kaan
Executive Vice President
Associate Publisher

PS. Warto pamiętać, że prenumeratę „The Wall Street Journal” można odliczyć od podatku.

Istotna informacja na trochę inny temat niż opisywane w powyższym tekście znalazła się w postscriptum. To dobry pomysł, ponieważ ludzie zazwyczaj czytają PS (wielu z nich czyta zakończenie na samym początku, tuż po rzuceniu okiem na nagłówek listu).

THE WALL STREET JOURNAL.

The daily diary of the American Dream.

22 Cortlandt Street / New York, New York 10007

Dear Reader:

On a beautiful late spring afternoon, twenty-five years ago, two young men graduated from the same college. They were very much alike, these two young men. Both had been better than average students, both were personable and both—as young college graduates are—were filled with ambitious dreams for the future.

Recently, these men returned to their college for their 25th reunion.

They were still very much alike. Both were happily married. Both had three children. And both, it turned out, had gone to work for the same Midwestern manufacturing company after graduation, and were still there.

But there was a difference. One of the men was manager of a small department of that company. The other was its president.

What Made The Difference

Have you ever wondered, as I have, what makes this kind of difference in people's lives? It isn't always a native intelligence or talent or dedication. It isn't that one person wants success and the other doesn't.

The difference lies in what each person knows and how he or she makes use of that knowledge.

And that is why I am writing to you and to people like you about The Wall Street Journal. For that is the whole purpose of The Journal: To give its readers knowledge—knowledge that they can use in business.

A Publication Unlike Any Other

You see, The Wall Street Journal is a unique publication. It's the country's only national business daily. Each business day, it is put together by the world's largest staff of business-news experts.

Each business day, The Journal's pages include a broad range of information of interest and significance to business-minded people, no matter where it comes from. Not just stocks and finance, but anything and everything in the whole, fast-moving world of business... The Wall Street Journal gives you all the business news you need—when you need it.

Knowledge Is Power

Right now, I am reading page one of The Journal. It combines all the important news of the day with in-depth feature reporting. Every phase of business news is covered, from articles on inflation, wholesale prices, car prices, tax incentives for industries to major developments in Washington, and elsewhere.

(over, please)

List numer 2, „The Wall Street Journal”

And there is page after page inside The Journal, filled with fascinating and significant information that's useful to you. A daily column on personal money management helps you become a smarter saver, better investor, wiser spender. There are weekly columns on small business, marketing, real estate, technology, regional developments. If you have never read The Wall Street Journal, you cannot imagine how useful it can be to you.

Much of the information that appears in The Journal appears nowhere else. The Journal is printed in numerous plants across the United States, so that you get it early each business day.

**GREAT
INTRODUCTORY
PRICE!**

A \$28 Subscription

Put our statements to the proof by subscribing for the next 13 weeks for just \$28. This is the shortest subscription term we offer—and a perfect way to get acquainted with The Journal. Or you may prefer to take advantage of a longer term subscription for greater savings: an annual subscription at \$107 saves you \$20 off The Journal's cover price. Our best buy—two years for \$185—saves you a full \$69!

Simply fill out the enclosed order card and mail it in the postage-paid envelope provided. And here's The Journal's guarantee: Should The Journal not measure up to your expectations, you may cancel this trial arrangement at any point and receive a refund for the undelivered portion of your subscription.

If you feel as we do that this is a fair and reasonable proposition, then you will want to find out without delay if The Wall Street Journal can do for you what it is doing for millions of readers. So please mail the enclosed order card now, and we will start serving you immediately.

About those two college classmates I mention at the beginning of this letter: They were graduated from college together and together got started in the business world. So what made their lives in business different?

Knowledge. Useful knowledge. And its application.

An Investment In Success

I cannot promise you that success will be instantly yours if you start reading The Wall Street Journal. But I can guarantee that you will find The Journal always interesting, always reliable, and always useful.

Sincerely yours,



Peter R. Karn
Executive Vice President/
Associate Publisher

PRK:vb
Enc.

P.S. It's important to note that The Journal's subscription price may be tax deductible.

List numer 3 „Popular Mechanics”

Kocham ten list, ponieważ trafia do najbardziej snobistycznej części naszej natury i zawiera mnóstwo ciekawych sztuczek perswazyjnych ukrytych pod płaszczkiem naturalnej i niemalże „kumplowskiej” oferty.

„Popular Mechanics” to pismo, które przypominało tematyką polskiego „Młodego Technika” z ubiegłego wieku.

W poniższym tekście autor przekonuje czytelnika do odesłania karty zwrotnej i zamówienia bezpłatnej encyklopedii majsterkowicza.

List numer 3, „Popular Mechanics”

Jeśli chcesz żyć lepiej...

Nie boisz się ciężkiej pracy...

Lubisz robić różne rzeczy po swojemu...

...to pozwól, że wyślę Ci pierwszy tom ekscytującej „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”.

Będziesz mógł ją zatrzymać. ZA DARMO.

Drogi Przyjacielu!

To zaproszenie nie jest dla specjalistów od zdzierania z innych oraz dżentelmenów, którzy boją się, że ubrudzą sobie ręce przy prawdziwej robocie.

To jest dla reszty.

To jest dla zwykłego gościa, który pracuje ciężko na utrzymanie (i chce żyć lepiej). Dla kogoś, kto zna wartość pieniądza i jest w stanie dać z siebie wiele, aby zaoszczędzić duże pieniądze.

To jest dla gości, którzy nie boją się wejść z kluczem pod cieknący bojler albo ubrudzić rąk przy naprawie hydrauliki (ponieważ chcą zaoszczędzić 16 dolarów, które trzeba byłoby wydać na hydraulikę).

Nasz kraj wyrósł na ciężkiej pracy takich ludzi i chcieliśmy powiedzieć Ci **DZIĘKUJEMY BARDZO** w imieniu „Popular Mechanics”.

Nasza „Wielka Ilustrowana Encyklopedia Majsterkowiczów” została napisana z myślą o właśnie takich ludziach. Ludziach takich jak Ty.

Pozwól więc, że wyślę Ci pierwszy tom zupełnie ZA DARMO (bez żadnych zobowiązań).

Ten tom jest dość okazałych rozmiarów – 168 dużych stron z aktualnymi zdjęciami, planami, wykresami i artykułami, jak zreperować właściwie wszystko.

Wszystko, począwszy od alternatora, a skończywszy na poprawie zużycia paliwa o prawie 30%!

Począwszy od tego, jak powinno się fachowo wiercić otwory, a skończywszy na wylewaniu podjazdu asfaltem i naprawianiu drobnych urządzeń domowych.

Przede wszystkim jest praktyczny – duże kartki dadzą się wygodnie rozłożyć na stole w warsztacie albo na karoserii samochodu. Tutaj nie ma wielkich i niewygodnych okładek.

Druk też jest okazały, więc wygodnie się go czyta.

Każdy artykuł jest bogato ilustrowany – ten tom zawiera ponad 600 dokładnych ilustracji, zdjęć i wykresów.

Jeśli chodzi o oszczędności... Czy byłeś ostatnio w sklepie z częściami samochodowymi? Jeżeli tak, to wiesz, że koszty części i napraw wzrosły w ostatnim czasie niesamowicie!

Niedaleko naszego biura znajduje się sklep z częściami, którego kierownik podzielił się z nami swymi tajemnicami. Jaki był rezultat? Artykuł z ilustracjami, który przedstawia, jak pozbyć się zadrapań, wgnieceń i korozji samodzielnie – Twój błotnik będzie wyglądał jak nowy!

To wszystko i jeszcze dużo więcej znajdziesz w pierwszym tomie „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”.

Pamiętaj jednak – nie zapłacisz za nią ani centa. Ani teraz, ani nigdy potem. Nie idą za tym żadne zobowiązania.

„No dobra” – pewnie teraz mówisz do siebie – „musi tutaj być gdzieś jakiś haczyk”.

MOŻE JEST. Ty ocenisz.

Pewnie, chciałbym Ci sprzedać całą „Encyklopedię Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”.

Wiem jednak z doświadczenia, że nie będę w stanie sprzedać czegoś takiej osobie jak Ty. Musisz sam przekonać się, że to, co oferuję, jest warte swojej ceny. Przyjmij więc darmowy tom i przekonaj się, co jest wart.

TOM PIERWSZY JEST ZUPEŁNIE DARMOWY I CHCĘ, ŻEBYŚ SKORZYSTAŁ Z NIEGO I WYROBIŁ SOBIE OPINIĘ NA JEGO TEMAT.

Masz dzieci? Otwórz na stronie 50 i obejrzyj plany stołu hokejowego (będziesz się przy tym świetnie bawił). W sklepie zapłaciłbyś za niego fortunę, a możesz go mieć, wykorzystując kilka kawałków drewna i sklejkowej płyty oraz kilka rurek.

Chciałbyś mieć ciepłarnię?

Na stronach 30-32 znajdziesz plany eleganckiej ciepłarni.

Co z cennymi antykami? Dlaczego nie zbudować repliki oryginalnej sosnowej albo mahoniowej ławy i to za ułamek jej faktycznej ceny? Pełne plany i instrukcje znajdują się na stronie 30.

Jeśli otworzysz teraz na stronie 178, to przekonasz się, jak łatwe są Twoje rutynowe naprawy samochodu (jeśli płacisz za nie u mechanika 200 dolarów rocznie, to przekonasz się, że możesz zaoszczędzić 150 dolarów!).

Schładzaj swój dom latem (i pozbadź się rachunków za klimatyzację), instalując wentylator na strychu. Dowiesz się dokładnie, jak to zrobić, czytając artykuł ze strony 156.

Mógłbym tak ciągnąć jeszcze długo. Tylko po co? Pierwszy tom „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics” jest Twój – wystarczy tylko o niego poprosić.

Nie musisz nawet płacić za wysłanie zamówienia – koszt jego wysłania został już przez nas opłacony.

Na co więc czekasz? Powiedz TAK już dzisiaj!

Kiedy nadejdzie Twoja „darmowa próbka”, zatrzymaj ją i użyj jej. Sprawdź, dlaczego „Popular Mechanics” jest uznawany za wiodące źródło informacji dla majsterkowiczów.

TERAZ POSŁUCHAJ JESZCZE CZEGOŚ

Jeśli tom pierwszy nie spełni Twoich oczekiwań, wyślij do nas wiadomość „Nie, dziękuję” – i to będzie koniec. Nie otrzymasz od nas już nic więcej (zatrzymując, oczywiście, tom pierwszy). Jeśli będziesz jednak tak zadowolony, jak przewiduję, to będziesz mógł usiąść sobie wygodnie i cieszyć się z pierwszego tomu. Po ośmiu tygodniach otrzymasz drugi tom „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”. Będzie tak samo duży, piękny i wypełniony tak samo wartościowymi informacjami, jak ten pierwszy. Na przykład:

JAK TESTOWAĆ I DOŁADOWYWAĆ WIĘKSZOŚĆ BATERII... ZBUDUJ SWÓJ WŁASNY GRILL... WYKOŃCZ PIWNICĘ JAK PROFESJONALISTA... ZAINSTALUJ WANNĘ WSZĘDZIE.

DODATKOWO: CO POWINIENEŚ WIEDZIEĆ O PIŁACH ŁAŃCUCHOWYCH... JAK WYBURZAĆ ŚCIANKI DZIAŁOWE... JAK WYBRAĆ WŁAŚCIWY ROWER... I WIELE, WIELE WIĘCEJ!

To tylko próbka tego, co znajdziesz w drugim tomie. Pamiętaj jednak –

NIE WYDAŁEŚ ANI NIE ZARYZYKOWAŁEŚ JESZCZE NAWET JEDNEGO CENTA!

Tom drugi otrzymasz do oceny na 14 dni. Jeśli nie będziesz do niego przekonany, to zwrócisz go przed upływem tego terminu bez żadnych zobowiązań.

Jeśli jednak jesteś gościem, jakim wydaje mi się, że jesteś, to powinieś z niecierpliwością wiercić się w oczekiwaniu na pozostałe 18 tomów „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”. Jeśli

List numer 3, „Popular Mechanics”

tak, to kiedy nadejdzie drugi tom „Encyklopedii”, wyślij tylko 5,95 dolara oraz niewielką opłatę za wysyłkę i ewentualny podatek.

Nie wysyłaj tomu pierwszego. On jest Twój!

Potem kolejne tomy będą wysyłane do Ciebie przez ponad pięć miesięcy – każda wysyłka za Twoją zgodą. Zapłać za każdy tom (jedna płatność miesięcznie) jedynie 5,95 dolara albo zwróć go w ciągu 14 dni bez żadnych zobowiązań.

KUP TAK WIELE ALBO TAK NIEWIELE TOMÓW, JAK TYLKO CHCESZ. MOŻESZ ZREZYGNOWAĆ W DOWOLNYM MOMENCIE.

Pamiętaj – pierwszy tom „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics” jest Twoją „darmową próbką” – możesz ją zatrzymać, nawet jeśli zdecydujesz się nie kupować niczego więcej.

Aby go otrzymać, musisz jedynie odpowiedzieć na załączony mail.

Zrób to dzisiaj.

Pozdrawiam serdecznie,

*J. Michael Walters
dla „Popular Mechanics”*

PS. Jeśli jesteś dumny z dobrze wykonanej roboty i chcesz zaoferować swojej rodzinie wszystko, co najlepsze... To potrzebujesz informacji magazynu „Popular Mechanics” na temat KLIMATYZATORÓW... GRIL-LÓW... ŁODZI... DOMKÓW DLA PTAKÓW... BETONU... ALARMÓW PRZECIWWŁAMANIOWYCH... PŁOTÓW... SILNIKÓW... BRONI PALNEJ... IZOLACJI... GRZEJNIKÓW... MALOWANIA... HYDRAULIKI... DACHÓW.. RYNIEN...

NURKOWANIA... BOJLERÓW... ENERGII SŁONECZNEJ... BASENÓW... NARZĘDZI... ZABAWEK... DRZEW... TAPICERKI... DOMKÓW LETNISKOWYCH... ODKURZACZY... OKIEN... STOLARKI. To tylko kilka z tematów, o jakich przeczytasz w trzydziestu tomach „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”. Pierwszy tom jest już oczywiście Twój, ale tylko wtedy, jeśli wyślesz formularz zgłoszenia już TERAZ!

NASZA OBIETNICA

Kiedy „Popular Mechanics” twierdzi, że oferuje coś za darmo, to znaczy, że to jest rzeczywiście za darmo.

W przeciwieństwie do wszystkich tych książek i ofert, które obiecują coś wyjątkowego na początku, a potem zmuszają Cię do coraz droższych zakupów, ta darmowa oferta nie zobowiązuje Cię zupełnie do niczego.

List numer 3, „Popular Mechanics”

Jeśli chcesz żyć lepiej...

Nie boisz się ciężkiej pracy...

Lubisz robić różne rzeczy po swojemu...

...to pozwól, że wyślę Ci pierwszy tom ekscytującej „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”.

Będziesz mógł ją zatrzymać. ZA DARMO.

Rozpoczęcie listu jest genialne. Pierwsze zdanie trafia chyba do każdego czytelnika – każdy chce żyć lepiej. Padają potem słowa, które są uznawane za najbardziej perswazyjne i przyciągające uwagę: „za darmo” oraz „ekscytujący”.

Drogi Przyjacielu!

To zaproszenie nie jest dla specjalistów od zdzierania z innych oraz dżentelmenów, którzy boją się, że ubrudzą sobie ręce przy prawdziwej robocie.

To jest dla reszty.

To jest dla zwykłego gościa, który pracuje ciężko na utrzymanie (i chce żyć lepiej). Dla kogoś, kto zna wartość pieniądza i jest w stanie dać z siebie wiele, aby zaoszczędzić duże pieniądze.

To jest dla gości, którzy nie boją się wejść z kluczem pod cieknący bojler albo ubrudzić rąk przy naprawie hydrauliki (ponieważ chcą zaoszczędzić 16 dolarów, które trzeba byłoby wydać na hydraulikę).

Nasz kraj wyrósł na ciężkiej pracy takich ludzi i chcieliśmy powiedzieć Ci **DZIĘKUJEMY BARDZO** w imieniu „Popular Mechanics”.

W tej części autor robi wszystko, żeby utożsamić się ze swoim czytelnikiem.

Nasza „Wielka Ilustrowana Encyklopedia Majsterkowiczów” została napisana z myślą o właśnie takich ludziach. Ludziach takich jak Ty.

Pozwól więc, że wyślę Ci pierwszy tom zupełnie ZA DARMO (bez żadnych zobowiązań).

Ta informacja będzie powtórzona w liście jeszcze wiele razy. Nie ma w tym nic złego. Powtarzanie informacji, która jest ciekawa dla klienta, sprawia, że oswoja się on z nią coraz bardziej i ma ochotę z niej skorzystać.

Oferta to pierwszy tomu za darmo i bez żadnych zobowiązań. Któż nie chciałby z niej skorzystać?

Ten tom jest dość okazałych rozmiarów – 168 dużych stron z aktualnymi zdjęciami, planami, wykresami i artykułami, jak zreperować właściwie wszystko.

Wszystko, począwszy od alternatora, a skończywszy na poprawie zużycia paliwa o prawie 30%!

Począwszy od tego, jak powinno się fachowo wiercić otwory, a skończywszy na wylewaniu podjazdu asfaltem i naprawianiu drobnych urządzeń domowych.

Przede wszystkim jest praktyczny – duże kartki dadzą się wygodnie rozłożyć na stole w warsztacie albo na karoserii samochodu. Tutaj nie ma wielkich i niewygodnych okładek.

Druk też jest okazały, więc wygodnie się go czyta.

Każdy artykuł jest bogato ilustrowany – ten tom zawiera ponad 600 dokładnych ilustracji, zdjęć i wykresów.

Jeśli chodzi o oszczędności... Czy byłeś ostatnio w sklepie z częściami samochodowymi? Jeżeli tak, to wiesz, że koszty części i napraw wzrosły w ostatnim czasie niesamowicie!

Niedaleko naszego biura znajduje się sklep z częściami, którego kierownik podzielił się z nami swymi tajemnicami. Jaki był rezultat? Artykuł z ilustracjami, który przedstawia, jak pozbyć się zadrapań, wgnieceń i korozji samodzielnie – Twój błotnik będzie wyglądał jak nowy!

To wszystko i jeszcze dużo więcej znajdziesz w pierwszym tomie „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”.

Pamiętaj jednak – nie zapłacisz za nią ani centa. Ani teraz, ani nigdy potem. Nie idą za tym żadne zobowiązania.

„No dobra” – pewnie teraz mówisz do siebie – „musi tutaj być gdzieś jakiś haczyk”.

MOŻE JEST. Ty ocenisz.

Pewnie, chciałbym Ci sprzedać całą „Encyklopedię Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”.

Wiem jednak z doświadczenia, że nie będę w stanie sprzedać czegoś takiej osobie jak Ty. Musisz sam przekonać się, że to, co oferuję, jest warte swojej ceny. Przyjmij więc darmowy tom i przekonaj się, co jest wart.

TOM PIERWSZY JEST ZUPEŁNIE DARMOWY I CHCĘ, ŻEBYŚ SKORZYSTAŁ Z NIEGO I WYROBIŁ SOBIE OPINIĘ NA JEGO TEMAT.

Masz dzieci? Otwórz na stronie 50 i obejrzyj plany stołu hokejowego (będziesz się przy tym świetnie bawił). W sklepie zapłaciłbyś za niego fortunę, a możesz go mieć, wykorzystując kilka kawałków drewna i sklejkowej płyty oraz kilka rurek.

Chciałbyś mieć cieplarnię?

Na stronach 30-32 znajdziesz plany eleganckiej cieplarni.

Co z cennymi antykami? Dlaczego nie zbudować repliki oryginalnej sosnowej albo mahoniowej ławy i to za ułamek jej faktycznej ceny? Pełne plany i instrukcje znajdują się na stronie 30.

Jeśli otworzysz teraz na stronie 178, to przekonasz się, jak łatwe są Twoje rutynowe naprawy samochodu (jeśli płacisz za nie u mechanika 200 dolarów rocznie, to przekonasz się, że możesz zaoszczędzić 150 dolarów!).

Schładzaj swój dom latem (i pozbadź się rachunków za klimatyzację), instalując wentylator na strychu. Dowiesz się dokładnie, jak to zrobić, czytając artykuł ze strony 156.

Zwróć uwagę, jak wiele informacji na temat oferty przekazał autor. Każda z nich jest nieco inna, ponieważ każda z nich ma na celu dotarcie do różnych zainteresowań czytelników. Przedstawiają one bardzo wy-

rażnie korzyści, jakie czytelnik uzyska. To bardzo istotna rzecz. Autor nie pisze jedynie o cechach książki, ale o korzyściach. Warto o tym pamiętać, gdyż większość autorów tekstów promocyjnych przedstawia jedynie cechy swojej oferty.

Mógłbym tak ciągnąć jeszcze długo. Tylko po co? Pierwszy tom „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics” jest Twój – wystarczy tylko o niego poprosić.

Nie musisz nawet płacić za wystanie zamówienia – koszt jego wystania został już przez nas opłacony.

Na co więc czekasz? Powiedz TAK już dzisiaj!

Kiedy nadejdzie Twoja „darmowa próbka”, zatrzymaj ją i użyj jej. Sprawdź, dlaczego „Popular Mechanics” jest uznawany za wiodące źródło informacji dla majsterkowiczów.

TERAZ POSŁUCHAJ JESZCZE CZEGOŚ

Jeśli tom pierwszy nie spełni Twoich oczekiwań, wyślij do nas wiadomość „Nie, dziękuję” – i to będzie koniec. Nie otrzymasz od nas już nic więcej (zatrzymując, oczywiście, tom pierwszy). Jeśli będziesz jednak tak zadowolony, jak przewiduję, to będziesz mógł usiąść sobie wygodnie i cieszyć się z pierwszego tomu. Po ośmiu tygodniach otrzymasz drugi tom „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”. Będzie tak samo duży, piękny i wypełniony tak samo wartościowymi informacjami, jak ten pierwszy. Na przykład:

Tutaj autor pokazuje, że jego firma gra fair. Nie zamierza nikogo zarzucać bezwartościowymi ofertami, jeśli ten ktoś nie życzy sobie tego. To jest coś, co bardzo doceniają czytelnicy.

JAK TESTOWAĆ I DOŁADOWYWAĆ WIĘKSZOŚĆ BATERII... ZBUDUJ SWÓJ WŁASNY GRILL... WYKOŃCZ PIWNICĘ JAK PROFESJONALISTA... ZAINSTALUJ WANNĘ WSZĘDZIE.

DODATKOWO: CO POWINIENIEŚ WIEDZIEĆ O PIŁACH ŁAŃCUCHOWYCH... JAK WYBURZAĆ ŚCIANKI DZIAŁOWE... JAK WYBRAĆ WŁAŚCIWY ROWER... I WIELE, WIELE WIĘCEJ!

To tylko próbka tego, co znajdziesz w drugim tomie. Pamiętaj jednak –

NIE WYDAŁEŚ ANI NIE ZARYZYKOWAŁEŚ JESZCZE NAWET JEDNEGO CENTA!

Tom drugi otrzymasz do oceny na 14 dni. Jeśli nie będziesz do niego przekonany, to zwrócisz go przed upływem tego terminu bez żadnych zobowiązań.

Jeśli jednak jesteś gościem, jakim wydaje mi się, że jesteś, to powinieś z niecierpliwością wiercić się w oczekiwaniu na pozostałe 18 tomów „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”. Jeśli tak, to kiedy nadejdzie drugi tom „Encyklopedii”, wyślij tylko 5,95 dolara oraz niewielką opłatę za wysyłkę i ewentualny podatek.

Nie wysyłaj tomu pierwszego. On jest Twój!

Potem kolejne tomy będą wysyłane do Ciebie przez ponad pięć miesięcy – każda wysyłka za Twoją zgodą. Zapłać za każdy tom (jedna płatność miesięcznie) jedynie 5,95 dolara albo zwróć go w ciągu 14 dni bez żadnych zobowiązań.

KUP TAK WIELE ALBO TAK NIEWIELE TOMÓW, JAK TYLKO CHCESZ. MOŻESZ ZREZYGNOWAĆ W DOWOLNYM MOMENCIE.

Pamiętaj – pierwszy tom „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics” jest Twoją „darmową próbką” – możesz ją zatrzymać, nawet jeśli zdecydujesz się nie kupować niczego więcej.

Autor po raz kolejny podkreśla, że do niczego nie namawia czytelnika – tylko opisuje, jakie są możliwości. To bardzo mądra strategia – większość ludzi nie lubi być czegoś na siłę przekonywana. Każdy lubi kupować, nikt nie lubi, gdy mu się coś sprzedaje.

Aby go otrzymać, musisz jedynie odpowiedzieć na załączony mail.

Zrób to dzisiaj.

Pozdrawiam serdecznie,

*J. Michael Walters
dla „Popular Mechanics”*

PS. Jeśli jesteś dumny z dobrze wykonanej roboty i chcesz zaoferować swojej rodzinie wszystko, co najlepsze... To potrzebujesz informacji magazynu „Popular Mechanics” na temat KLIMATYZATORÓW... GRIL-LÓW... ŁODZI... DOMKÓW DLA PTAKÓW... BETONU... ALARMÓW PRZECIWWŁAMANIOWYCH... PŁOTÓW... SILNIKÓW... BRONI PALNEJ... IZOLACJI... GRZEJNIKÓW... MALOWANIA... HYDRAULIKI... DACHÓW.. RYNIEN... NURKOWANIA... BOJLERÓW... ENERGII SŁONECZNEJ... BASENÓW... NARZĘDZI... ZABAWEK... DRZEW... TAPICERKI... DOMKÓW LETNISKOWYCH... ODKURZACZY... OKIEN... STOLARKI. To tylko kilka z tematów, o jakich przeczytasz w trzydziestu tomach „Encyklopedii Majsterkowiczów” magazynu „Popular Mechanics”. Pierwszy tom jest już oczywiście Twój, ale tylko wtedy, jeśli wyślesz formularz zgłoszenia już TERAZ!

NASZA OBIETNICA

Kiedy „Popular Mechanics” twierdzi, że oferuje coś za darmo, to znaczy, że to jest rzeczywiście za darmo.

W przeciwieństwie do wszystkich tych książek i ofert, które obiecują coś wyjątkowego na początku, a potem zmuszają Cię do coraz droższych zakupów, ta darmowa oferta nie zobowiązuje Cię zupełnie do niczego.

Autor po raz kolejny potwierdza, że jego oferta jest uczciwa, i robi to doskonale, przeciwstawiając ją ofertom, które zazwyczaj mają jakiś haczyk i po skorzystaniu z nich okazuje się, że nie były wcale takie korzystne.

List numer 3, „Popular Mechanics”

Popular Mechanics

250 WEST 55th STREET, NEW YORK, N.Y. 10019

If you want to live better...
 Don't mind hard work...
 Like to pay your own way...
 Let me ship you VOL. I of the exciting
 POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF
 ENCYCLOPEDIA.
 And I want you to keep it. FREE!

*(because you're
my kind of guy)*

Good Friend,

This invitation isn't for deadbeats, rip-off artists or "gentlemen" who hate to get their hands dirty.

It's for the rest of us.

It's for the average guy who works hard for a living (and wants to live better). Who knows the value of a buck (about 50¢ these days). Who is willing to trade a few drops of sweat for the chance to save big bucks.

It's for guys who aren't afraid to get down under the sink with a pipe wrench. Guys who don't mind sticking their hands in the toilet tank to adjust a ball cock (because they know it's going to save a \$18 plumber's bill).

*Pardon me for
"waving the flag"
but that's the way
I feel*

Our country was built on the sweat and hard work of do-it-yourself guys. And from POPULAR MECHANICS, the \$1 do-it-yourself magazine, we'd just like to say THANK YOU.

Our big, illustrated POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF ENCYCLOPEDIA was written with "shirtsleeves" guys in mind. Guys like you.

So please -- let me ship you Volume I FREE. (No strings attached. No purchase necessary.)

It's BIG -- 168 oversized pages crammed with up-to-date money-saving plans, photos, diagrams and articles about how-to-do just about EVERYTHING!

List numer 3, „Popular Mechanics”

From fixing your car's alternator to improving your gas mileage by 30 percent!

From drilling an angled hole accurately, to resurfacing your asphalt driveway or fixing a small appliance.

It's PRACTICAL -- oversized pages lay down flat so you have them right there on your shop table or car fender to refer to. Sturdy hard-covers laugh at dirt!

Type is LARGE so it's easy-to-read.

Each article is generously illustrated -- Volume I alone has more than 600 step-by-step drawings, photos and diagrams.

SPEAKING OF SAVING, HAVE YOU BEEN TO A BODY SHOP LATELY?
If it was within the past 12 months you knew the cost of auto body repairs has zoomed out of sight!

So we got the manager of a big body shop near our office to share his trade secrets with us. The results? An article illustrated with how-to-do-it photos that shows you how to get rid of scratches, dents, rust and rotten spots yourself -- make your fender look like new!

All this, and much more, is in Volume I of the POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF ENCYCLOPEDIA.

But remember -- you don't pay a cent for it. Now or ever. And there's no obligation -- NO PURCHASE NECESSARY!

"Well, come on," you're probably saying. "There's gotta be a catch."

MAYBE THERE IS.

You be the Judge!

Sure, I'd like to sell you the whole POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF ENCYCLOPEDIA.

But I know from experience that I can't "sell" someone like you. You've got to prove for yourself it's worthwhile. So accept our FREE book and examine Volume I, then make up your own mind.

VOLUME I IS YOUR FREE SAMPLE. AND I WANT YOU TO USE IT FOR ALL IT'S WORTH.

Get kids? Turn to page 50 for complete plans and instructions for making your own hecky tabletop game. (You'll have a ball with it, too.) It would cost you plenty in a store. But you can make it with a few dollars' worth of lumber, particleboard, and an old range exhaust fan.

Want a greenhouse? On pages 30-32 you'll find plans for an elegant addition -- an add-on Greenhouse.

How about valuable antiques? Why not build your own authentic reproduction pine and maple bench...for a fraction of what an original would cost. Complete plans and instructions start on Page 30.

List numer 3, „Popular Mechanics”

Turn to page 178 to see how easy it is to do all your own routine auto service and maintenance. (If you're spending \$200 a year to have a pro do it, you could save \$150!)

Cool your house in the summer (and cut your air conditioning electric bills) by installing an attic fan. The article starting on page 186 shows you how.

I could go on and on. But why should I? Volume I of POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF ENCYCLOPEDIA is yours for the asking.

You don't even pay to send for it. Postage paid Reply Card enclosed.

So what are you waiting for? Say YES today! *the price is right!*

When your "Free Sample" arrives, keep it. And use it. And see for yourself why POPULAR MECHANICS is usually considered the world's leading source of "do-it-yourself" information.

NOW LISTEN TO THIS.

If Volume I isn't everything I've promised, just drop us a note saying "No more!" That will be the end of it (of course, you keep Volume I). But if you're as pleased as I expect, just sit back and enjoy your Free Volume. Then, eight weeks later, you'll receive Volume II of the POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF ENCYCLOPEDIA -- just as big, beautiful, husky and crammed with plans and information as the first one. For example:

HOW TO TEST & RECHARGE MOST BATTERIES...BUILD YOUR OWN BARBECUE BAR... FINISH YOUR BASEMENT LIKE A PRO...PUT IN A STAIRWELL...INSTALL A HALF-BATH ANYWHERE. PLUS EVERYTHING YOU OUGHT TO KNOW ABOUT BANDSAWS ...HOW TO REMOVE A BEARING WALL...ALL ABOUT BELT SANDERS...CHOOSING THE RIGHT BIKE...AND MUCH, MUCH MORE!

That's just a sample of Volume II. But remember --

YOU HAVEN'T YET SPENT OR RISKED A PENNY!

Because Volume II is yours to examine and use freely for 14 days! Then, if you're not completely "sold" on the POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF ENCYCLOPEDIA, just return it before the Free-Examination Period is over, and owe nothing.

By now, however, if you're the kind of guy I think you are, you should be itching to get your hands on the remaining 18 volumes of the POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF ENCYCLOPEDIA. If so, when Volume II arrives, simply remit the low subscriber price of only \$5.95 plus a small charge for shipping & handling and any applicable sales tax.

Don't return Volume I. It's yours to keep!

List numer 3, „Popular Mechanics”

Then, the remaining volumes will be sent to you over a five-month period -- each shipment strictly "on approval." Pay for each volume (one payment a month) at the low subscriber price of only \$5.95 -- or return it within the 14-day Free-Examination Period and owe nothing.

BUY AS FEW OR AS MANY VOLUMES AS YOU WISH. CANCEL ANY TIME!

Remember -- Volume 1 of the POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF ENCYCLOPEDIA is your "Free Sample" -- yours to keep, even if you decide not to buy anything.

But to get it, you have to sign and mail the enclosed Reply Card.

Do it today.

Cordially,

J. Michael Walters

J. Michael Walters
For POPULAR MECHANICS

*What have
you got to lose?*

P.S. If you take pride in work well done, want to give your family the better things in life...then you need POPULAR MECHANICS how-to-do-it information on AIR CONDITIONERS...BARBECUES...BOATS...BIRDHOUSES...BOOKCASES...BURGLAR ALARMS...CAULKING...CAMERAS...CONCRETE...CLOCKS...DOORS...DRILL PRESSES...ENGINES...FAUCETS...FENCES...GUNS...GETTING IN SHAPE...HEATERS...INSULATION...KITCHENS...KITS...LANDSCAPING...METAL-WORKING...OUTBOARDS...PAINTING...PLUMBING...PLYWOOD...REMODELING...ROOFS...RAIN GUTTERS...SEPTIC TANKS...SEWING CENTERS...SKIN DIVING...SOLAR ENERGY...SWIMMING POOLS...TILE...TOOLS...TOYS...TRAILERS...TREES...UPHOLSTERY...VACATION HOMES...VACUUMS...WINDOWS...WOODWORKING. These are just a few of the subjects covered in the 20 volume POPULAR MECHANICS DO-IT-YOURSELF ENCYCLOPEDIA. And Volume 1 is yours to keep -- but only if you mail the Reply Card NOW!

OUR PROMISE

When Popular Mechanics says free it really means free. Unlike some of those book and record club deals that promise something special at the beginning, and then commit you to expensive purchases later on in the fine print, this free offer does not obligate you in any way. This is not a book club. You'll receive your free book with no obligation -- ever -- to accept anything else.

THE POPULAR MECHANICS ENCYCLOPEDIA IS PUBLISHED BY HEARST BOOKS, A DIVISION OF THE HEARST CORPORATION
9/82-PME-L

List numer 4 American Express

Ten list jest oparty na strategii ograniczonego wyboru, która jest wykorzystywana w marketingu z wielkim powodzeniem.

Daje od razu do zrozumienia, że wcale nie jest łatwo zostać właścicielem karty kredytowej.

Taka strategia jest tylko pozorna. Firmie zależy oczywiście na pozyskaniu klienta, a pomysł na zwabienie go niedostępnością i prestiżem działa doskonale.

Szanowny Panie Masterson!

Szczerze powiedziawszy, Karta American Express jest nie dla każdego i nie wszystkim jest ona przyznawana.

Jednakże, ponieważ wierzymy, że nasza oferta przyniesie Panu wiele korzyści, załączamy specjalne zaproszenie do ubiegania się o ten najbardziej prestiżowy instrument finansowy, który pozwala jego użytkownikom podróżować i korzystać różnorodnych rozrywek.

Karta American Express jest doskonałym przykładem starego powiedzenia: „Dostajesz to, za co płacisz”.

Oto przykłady tego zaskakującego wyboru dodatkowych korzyści, stworzonych dla Pana wygody i bezpieczeństwa:

1. Światowa sieć biur podróży do Pana dyspozycji. Dzięki niej może Pan korzystać z osobistej obsługi w prawie tysiącu biur American Express na całym świecie.
2. Możliwość pobierania gotówki w tysiącu miejsc na świecie. Może Pan pobierać do 250 dolarów w hotelach i motelach korzystających z naszego serwisu oraz do 1000 dolarów w naszych biurach na całym świecie.
3. Co w przypadku zgubienia albo kradzieży Karty? Otrzyma Pan szybko jej zamiennik. Jeśli Pana Karta zostanie ukradziona albo zgubi ją Pan, to będzie mógł Pan odebrać jej zamiennik, zwykle do końca kolejnego dnia roboczego.
4. Możliwość natychmiastowego uzyskania awaryjnych funduszy. Jeśli tylko skorzysta Pan z tego wygodnego serwisu, nasza sieć automatycz-

nych bankomatów pozwoli Panu pobrać do 500 dolarów... w zaledwie 60 sekund!

5. Ubezpieczenie podróżne o wartości 100 000 dolarów. Jeśli zapłaci Pan za podróż Kartą, to Pan, Pańska małżonka oraz dzieci w wieku do 23 lat otrzymają automatycznie ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków w trakcie podróży. Ubezpieczenie jest wystawione przez Fireman's Fund Insurance Companies.
6. Pewne rezerwacje hotelowe. Jeśli Pan zechce, to będzie mógł Pan korzystać z pokoju hotelowego do chwili wyjazdu kolejnego dnia w prawie 8000 hotelach na całym świecie.
7. Specjalna obsługa hotelowa. Szybka rejestracja i szybkie wymeldowanie jest dostępne w ponad tysiącu hoteli na świecie (między innymi takich jak Marriott, Hyatt, Hilton, Sheraton).

Dodatki takie jak powyższe dopiero zaczynają uświadamiać Panu wagę, jaką American Express przykłada do bezpieczeństwa i wygody użytkowników. Skorzysta Pan także z poniższych elementów naszej oferty:

1. Nieporównywalna mobilność. Karta jest akceptowana przez najstawniejsze światowe linie lotnicze, firmy wypożyczające samochody, spółki przewozów kolejowych i promowych. Dodatkowo można za jej pomocą zapłacić w ponad tysiącu punktów naprawy samochodów na terenie całego kraju.
2. Światowa dostępność. Doskonale restauracje, hotele i pensjonaty akceptują tę Kartę i zapraszają do korzystania z niej.
3. Moc zakupów. Korzystając z Karty, nie będzie Pan musiał nosić ze sobą dużych ilości gotówki. Karta dba o Pana potrzeby zakupowe bez względu na to, czy wybiera Pan ubrania, kupuje bilety do teatru, za-

mawia wysyłkę kwiatów albo obiad (nawet jeśli Pana przy tym nie ma!).

4. Finansowa wolność. Jak żadna inna karta, American Express nie ma limitu. Kwota wydatków jest akceptowana na podstawie Pana obecnych wydatków, dotychczasowych płatności oraz posiadanych funduszy. Tylko od Pana zależy więc, kiedy i gdzie używać Karty.

W kilku słowach: Członkostwo w programie American Express jest najlepszym wprowadzeniem do świata podróży, rozrywki i ciekawego życia. Zaskakujące jest to, że te wszystkie korzyści mogą być Pańskie za skromną kwotę 35 dolarów rocznie.

Dlaczego nie miałby Pan ubiegać się o Członkostwo już dzisiaj? Wszystko, co musi Pan zrobić, to wypełnić załączony kupon i wysłać go. Gdy tylko uzyska Pan akceptację, wyślemy Panu kartę.

Z wyrazami szacunku,

Diane Sahib
Vice President

PS. Proszę wysłać załączony kupon już dzisiaj. Wyżej wymienione korzyści to tylko część tego, z czego będzie mógł Pan korzystać. Pełna lista przywilejów zostanie przesłana Panu wraz z kartą.

Szanowny Panie Masterson!

Szczerze powiedziawszy, Karta American Express jest nie dla każdego i nie wszystkim jest ona przyznawana.

Już na samym początku autor zwraca uwagę, że otrzymanie karty nobilituje. Zwróć uwagę, że słowa „karta” oraz „członkostwo” są celowo pisane w tekście wielkimi literami.

Jednakże, ponieważ wierzymy, że nasza oferta przyniesie Panu wiele korzyści, załączamy specjalne zaproszenie do ubiegania się o ten najbardziej prestiżowy instrument finansowy, który pozwala jego użytkownikom podróżować i korzystać różnorodnych rozrywek.

Karta American Express jest doskonałym przykładem starego powiedzenia: „Dostajesz to, za co płacisz”.

Oto przykłady tego zaskakującego wyboru dodatkowych korzyści, stworzonych dla Pana wygody i bezpieczeństwa:

1. Światowa sieć biur podróży do Pana dyspozycji. Dzięki niej może Pan korzystać z osobistej obsługi w prawie tysiącu biur American Express na całym świecie.
2. Możliwość pobierania gotówki w tysiącu miejsc na świecie. Może Pan pobierać do 250 dolarów w hotelach i motelach korzystających z naszego serwisu oraz do 1000 dolarów w naszych biurach na całym świecie.
3. Co w przypadku zgubienia albo kradzieży Karty? Otrzyma Pan szybko jej zamiennik. Jeśli Pana Karta zostanie ukradziona albo zgubi ją Pan, to będzie mógł Pan odebrać jej zamiennik, zwykle do końca kolejnego dnia roboczego.

List numer 4 American Express

4. Możliwość natychmiastowego uzyskania awaryjnych funduszy. Jeśli tylko skorzysta Pan z tego wygodnego serwisu, nasza sieć automatycznych bankomatów pozwoli Panu pobrać do 500 dolarów... w zaledwie 60 sekund!
5. Ubezpieczenie podróżne o wartości 100 000 dolarów. Jeśli zapłaci Pan za podróż Kartą, to Pan, Pańska małżonka oraz dzieci w wieku do 23 lat otrzymają automatycznie ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków w trakcie podróży. Ubezpieczenie jest wystawione przez Fireman's Fund Insurance Companies.
6. Pewne rezerwacje hotelowe. Jeśli Pan zechce, to będzie mógł Pan korzystać z pokoju hotelowego do chwili wyjazdu kolejnego dnia w prawie 8000 hotelach na całym świecie.
7. Specjalna obsługa hotelowa. Szybka rejestracja i szybkie wymeldowanie jest dostępne w ponad tysiącu hoteli na świecie (między innymi takich jak Marriott, Hyatt, Hilton, Sheraton).

Wymienianie korzyści w punktach to doskonały pomysł. W dzisiejszym natłoku informacji, którymi adresaci są bombardowani, bardzo chętnie przeczytają wszystko, co jest podane w uporządkowany i klarowny sposób.

Dodatki takie jak powyższe dopiero zaczynają uświadamiać Panu wagę, jaką American Express przykłada do bezpieczeństwa i wygody użytkowników. Skorzysta Pan także z poniższych elementów naszej oferty:

1. Nieporównywalna mobilność. Karta jest akceptowana przez najstarsze światowe linie lotnicze, firmy wypożyczające samochody, spółki przewozów kolejowych i promowych. Dodatkowo można za jej pomocą zapłacić w ponad tysiącu punktów naprawy samochodów na terenie całego kraju.

2. Światowa dostępność. Doskonałe restauracje, hotele i pensjonaty akceptują tę Kartę i zapraszają do korzystania z niej.
3. Moc zakupów. Korzystając z Karty, nie będzie Pan musiał nosić ze sobą dużych ilości gotówki. Karta dba o Pana potrzeby zakupowe bez względu na to, czy wybiera Pan ubrania, kupuje bilety do teatru, zamawia wysyłkę kwiatów albo obiad (nawet jeśli Pana przy tym nie ma!).
4. Finansowa wolność. Jak żadna inna karta, American Express nie ma limitu. Kwota wydatków jest akceptowana na podstawie Pana obecnych wydatków, dotychczasowych płatności oraz posiadanych funduszy. Tylko od Pana zależy więc, kiedy i gdzie używać Karty.

Pomysł podzielenia listy punktów na dwie części jest bardzo skuteczny – czytelnik ma wrażenie, że jest ich dwa razy więcej.

W kilku słowach: Członkostwo w programie American Express jest najlepszym wprowadzeniem do świata podróży, rozrywki i ciekawego życia. Zaskakujące jest to, że te wszystkie korzyści mogą być Pańskie za skromną kwotę 35 dolarów rocznie.

Dlaczego nie miałby Pan ubiegać się o Członkostwo już dzisiaj? Wszystko, co musi Pan zrobić, to wypełnić załączony kupon i wysłać go. Gdy tylko uzyska Pan akceptację, wyślemy Panu kartę.

Z wyrazami szacunku,

Diane Sahib
Vice President

List numer 4 American Express

PS. Proszę wysłać załączony kupon już dzisiaj. Wyżej wymienione korzyści to tylko część tego, z czego będzie mógł Pan korzystać. Pełna lista przywilejów zostanie przesłana Panu wraz z kartą.

Wyobraź sobie, że oprócz wspomnianych przywilejów otrzymasz jeszcze wiele innych – czyż to nie podnosi zainteresowania i nie robi wrażenia, że za ofertą stoi mnóstwo korzyści?



AMERICAN EXPRESS TRAVEL RELATED SERVICES COMPANY, INC.
AMERICAN EXPRESS PLAZA, NEW YORK, NY 10001

Diane Shalb
Vice President
Marketing

Dear Mr. Masterson:

Quite frankly, the American Express® Card is not for everyone. And not everyone who applies for Cardmembership is approved.

However, because we believe you will benefit from Cardmembership, I've enclosed a special invitation for you to apply for the most honored and prestigious financial instrument available to people who travel, vacation, and entertain.

The American Express Card is the perfect example of the old adage, "You get what you pay for."

For example, you get a truly impressive array of extra privileges, all designed for your convenience and security:

- A Worldwide Network of Travel Service Offices* is at your Service. Enjoy personal attention at any of the nearly 1,000 American Express Offices -- your "homes away from home" -- around the globe.
- Cash your Personal Check at Thousands of Locations. Cash up to \$250 at participating hotels and motels, and up to \$1,000 at most American Express Travel Service Offices all over the world. (Subject to cash availability and local regulations.)
- Card Lost or Stolen? You'll Get a Quick Replacement. If the Card is lost or stolen, an emergency replacement will be provided at any Travel Service Office in the world, usually by the end of the next business day.
- Obtain Emergency Funds Instantly. Once you've enrolled in this convenient service, our network of automated Travelers Cheque Dispensers lets you obtain up to \$500...in 60 seconds or less!
- Carry \$100,000 of Travel Accident Insurance. Just charge your tickets to the Card, and you, your spouse or dependent children under the age of 23 are automatically covered when traveling by common carrier on land, sea, or in the air. It's underwritten by Fireman's Fund Insurance Companies, San Rafael,

(over, please)

*Of American Express Travel Related Services Company, Inc., its affiliates and Representatives.

List numer 4 American Express

California, for approximately 35% of the annual Cardmembership fee.

- Your Hotel Reservations are Assured. As an American Express Cardmember, if you request, your hotel room will be held for you until check-out the following day, at nearly 8,000 participating hotels.
- Enjoy Special Express Hotel Service. Speedy check-in and check-out is available to Cardmembers at more than 1,000 hotels, including Hilton, Hyatt, Marriott, Sheraton, and more.


Extras like these only begin to tell the story of American Express Card security, emergency protection, and convenience. You'll also enjoy:

- Unequaled Mobility. The Card is welcomed by the world's major airlines, car rental agencies, railroads, and cruise lines. Plus it pays for auto parts and servicing at thousands of locations nationwide.
- A Worldwide Welcome. Fine restaurants, hotels, resorts, and a host of other establishments around the world, and right in your hometown, recognize the Card and welcome your patronage.
- Purchasing Power. No need to carry large amounts of cash. The Card takes care of shopping needs, whether you're choosing a wardrobe, buying theater tickets, sending flowers, or hosting a dinner (even if you can't be there!)
- Financial Freedom. Unlike bank cards, the American Express Card imposes no pre-set spending limit. Purchases are approved based on your ability to pay as demonstrated by your past spending, payment patterns, and personal resources. So you are free to make your own decisions about when and where to use the Card.

In a few words, American Express Cardmembership is the most effective letter of introduction to the world of travel, entertainment, and the good life yet devised. Yet surprisingly, these benefits are all yours to enjoy for the modest fee of just \$35 a year.

Why not apply for Cardmembership today? All you have to do is fill out and mail the enclosed application. As soon as it is approved, we'll send along the Card, without delay.

Sincerely,


Diane Shaib
Vice President

P.S. Apply today, and enjoy all the benefits of Cardmembership. Those listed here are just a handful of what's available. A full listing is included in the Guide to Cardmember Services you'll receive along with the Card.

List numer 5 „Prevention Magazine”

Kolejny przykład listu rozpoczynającego się historią. W tym przypadku autor opisuje pewne wydarzenie w pierwszej osobie liczby pojedynczej i czujemy się, jakbyśmy niemalże w nim uczestniczyli.

Praktycznie nikt nie pragnie kolejnego produktu albo usługi, ale większość ludzi uwielbia przywoływać z przeszłości jakieś przyjemne doświadczenia.

Im więcej w Twoich historiach będzie naturalności i ludzkiego podejścia, tym chętniej będą czytane i tym skuteczniej będą przekonywały czytelników.

Zwróć uwagę na bonusy oferowane w postscriptum. W bardzo wielu sytuacjach klient dokonuje zakupu właśnie na bazie darmowych korzyści, jakie może uzyskać.

Drogi Czytelniku!

Moja babcia mieszkała z nami, kiedy dorastałam.

Dawała mi herbatkę z rumianku, kiedy bolał mnie brzuch. Nalegała, abyśmy używali octu winnego do płukania włosów i czyścili twarze ogórkiem. Kiedy dorosłam, uznałam, że babcia miała beznadziejnie przestarzałe poglądy.

Jednak kilka lat temu przypominałam sobie, jak to było, kiedy z nami żyła. Jak lśniąco i puszyste były moje włosy. Jak piękną miałam skórę w okresie dojrzewania. Jak dużo mieliśmy energii bez naszych napojów gazowanych, cukierków i przekąsek (nie pozwalała jeść ich w domu – „Puste jedzenie”, mówiła i dawała mi rodzyunki albo suszone morele).

Przypominałam sobie o babci, kiedy zauważyłam, jak często rząd usuwa chemię z rynku po tym, jak ludzie przez lata ją spożywali. Zaczęłam się zastanawiać, czy to, co jem dzisiaj, nie będzie zakazane jutro.

Przypominałam sobie też o wielu chemikaliach, które jadłam. Prawie wszystko zawiera jakieś dodatki. Czytałam o tym, jak naukowcy udowodnili, że niektóre z nich są w stanie powodować ciężkie choroby. Jak proste rzeczy, takie jak tabletki od bólu głowy, są w stanie wywoływać inne dolegliwości.

Byłam zaskoczona ilością produktów spożywczych, które są prawie zupełnie „falsywe” – większość dobrych składników została zastąpiona przez sztuczne substytuty.

Czytasz o takich zagrożeniach dla swojego życia prawie codziennie. Prawie w każdej gazecie i magazynie.

List numer 5, „Prevention Magazine”

Znam jednak tylko jeden magazyn, który powie Ci szczerze i otwarcie, jak możesz poradzić sobie z tymi problemami... Co warto zrobić, aby żyć zdrowo w świecie, który nas otacza.

Jeśli kiedykolwiek widziałeś „PREVENTION”, to wiesz, jaki ma styl. Praktyczny. Łatwy do zrozumienia. Taki „stąpający twardo po ziemi”. To jest magazyn, po który sięga ponad milion Amerykanów, aby znaleźć w nim porady, których nie mogą znaleźć w żadnym innym wydawnictwie. Czasami są to także lekarze.

Jeśli nie widziałeś jeszcze tego magazynu, chciałabym wysłać Ci ostatnią edycję, z którą będziesz mógł się zapoznać. Jestem pewna, że pomysły na dobre samopoczucie, które dzięki niemu poznasz, będą stymulujące jak świeże powietrze.

Aby otrzymać bez żadnych zobowiązań darmowy egzemplarz magazynu „PREVENTION”...

1. Wyślij załączoną kartę zwrotną, ALE NIE WYSYŁAJ TERAZ PIENIĘDZY.
2. Wyślemy Ci magazyn „PREVENTION” i włączymy Cię do naszej testowej dwunastomiesięcznej prenumeraty.
3. Jeśli spodoba Ci się to, co zobaczysz, i zechcesz zaprenumerować „PREVENTION”, zapłacisz za fakturę 6,99 dolara.
4. Jeśli nie, zaznaczysz „rezygnuję” na swoim rachunku i odeślesz go z powrotem bez żadnych zobowiązań. Zatrzymasz dla siebie pierwszą edycję zupełnie za darmo.

Czyż nie jest to ciekawa oferta?

Ułatwiliśmy to tak bardzo, ponieważ zależy nam na tym, abyś przekonał się, jak wiele wartości może wnieść „PREVENTION” do Twojego życia.

Dlaczego wiele wartości?

Ponieważ „PREVENTION” jest najtańszym i najskuteczniejszym sposobem dotarcia do najbardziej rzetelnych informacji medycznych... Do alternatywnych rozwiązań, które pomogą Ci czuć się dobrze i żyć dobrze bez korzystania z leków czy zabiegów chirurgicznych... Do naturalnego i zdrowego podejścia do życia, które moja babcia (być może także i Ty) stosowała intuicyjnie.

DLACZEGO POTRZEBUJESZ „PREVENTION”?

To proste pytanie. Odpowiedź na nie składa się z trzech elementów:

1. „PREVENTION” próbuje znaleźć dla Ciebie rozwiązania, które pomogą Ci czuć się dobrze i żyć zdrowo pomimo wszelkich przeciwności. Otwórz jakikolwiek magazyn albo gazetę, a prawdopodobnie przeczytasz po raz kolejny o jakimś środku chemicznym w Twoim otoczeniu... O kolejnym ulepszaczu w żywności... O czymś, co może skrócić długość Twojego życia, o czymś, co prawdopodobnie wywołuje raka albo problemy z sercem.

To takie smutne, że tak wielu ludzi blokuje te informacje w swoich umysłach. Po prostu przyzwyczajają się do nowych zagrożeń. Próbują udawać, że one nie istnieją. To oczywiście nie sprawia, że zagrożenia przestają istnieć, to nie sprawia, że życie staje się zdrowsze, dłuższe czy bardziej szczęśliwe...

2. „PREVENTION” próbuje Cię ostrzec przed zagrożeniami, ale na tym nie koniec. Każdy numer wyjaśnia, co można zrobić, aby ich uniknąć... i w wielu przypadkach naprawić to, co się wydarzyło.

„PREVENTION” powie Ci więcej, niż jest w stanie powiedzieć lekarz. Dzisiaj lekarstwa i zabiegi chirurgiczne to nie jedyne możliwości, jakie masz. Są też inne opcje. Opcje, które są bezpieczniejsze, tańsze,

łagodniejsze niż te znane z tradycyjnej medycyny. Coraz wyraźniej widzimy, że wielu dzisiejszych lekarzy nie zdaje sobie z nich sprawy. Jak więc możesz spodziewać się, że powiedzą Ci o nich?

3. „PREVENTION” chce być Twoim łącznikiem. Dowiesz się, jak działa Twoje ciało... Czego potrzebuje do lepszego funkcjonowania... „PREVENTION” może sprawić, że będziesz o wiele bardziej świadomym pacjentem (w końcu Twoje zdrowie to Twoja odpowiedzialność).

Wydaje się, że „PREVENTION” działa dobrze. System Lepszego Zdrowia magazynu „PREVENTION” daje rezultaty. Gdyby tak nie było, to my nie byłibyśmy najlepiej sprzedającym się magazynem na temat zdrowia i nie mielibyśmy dwóch milionów statych prenumeratorów.

Nie obiecujemy cudów, nie oferujemy natychmiastowych uleceń. Jedyne, co mówimy, to że jeśli chcesz cieszyć się lepszym zdrowiem...

...jeśli chcesz żyć dłużej... być bardziej aktywnym... jeśli chcesz wyleczyć się prawdziwie, nie tylko zaleczyć symptomy... jeśli chcesz wiedzieć więcej na temat zdrowego życia w tym niezdrowym świecie...

...to „PREVENTION” może pokazać Ci – krok po kroku – co należy zrobić, aby zrealizować swoje cele. Czy nie warto skorzystać z takiej darmowej oferty? Jeśli „PREVENTION” zadziała w Twoim przypadku, to czy nie jest to warte ceny prenumeraty, która wynosi tylko 6,99 dolara?

Co sądzisz na ten temat? Zapoznaj się z ofertą (na nasze ryzyko) i zdecyduj. Oto jak możesz to zrobić:

PAMIĘTAJ O NASZEJ OFERCIE BEZ RYZYKA, ZAPOZNAJ SIĘ Z NIĄ JUŻ TERAZ I ZDECYDUJ PÓŹNIEJ.

List numer 5 „Prevention Magazine”

Oczywiście mogę tak pisać i pisać o „PREVENTION”. Mogę podzielić się wieloma doświadczeniami, które udowadniają, że system „PREVENTION” pomógł mi doskonale... Mogę opisać różne techniki naturalnego leczenia... Mogę cytować poruszające wyznania naszych czytelników...

...ale zaoszczędzę Ci czasu.

Jedno Twoje spojrzenie jest warte tysiąca słów w reklamie, a PREVENTION jest w stanie mówić samo za siebie – i to naprawdę z mocą.

To Ty osądzisz.

Wyślij załączoną kartę i zbadaj „PREVENTION” – nowoczesny system doskonałego samopoczucia.

Ja też korzystam z tego systemu i muszę Ci powiedzieć, że czuję się i wyglądam o wiele lepiej – właśnie z tego powodu. Pomogło mi to, teraz może pomóc także Tobie.

Mam nadzieję, że przetestujesz „PREVENTION”. Mam nadzieję, że każdy to zrobi. Potrzebujemy w naszym życiu więcej prawdziwych rzeczy, a mniej sztucznych.

Z poważaniem

Sandy Gibb

PS. JUŻ TERAZ OTRZYMAJ DARMOWĄ KSIĄŻKĘ NA TEMAT SYSTEMU „PREVENTION”!

Dla tych wszystkich, którzy odeślą załączoną kartę zwrotną...

...mamy darmowy bonus, „SYSTEM PREVENTION I DOBRE ZDROWIE” – książkę, która prostym językiem wyjaśnia, jak działa ta naturalna meto-

da. To są podstawy systemu, który od 35 lat pomaga wielu ludziom poczuć się doskonale.

Tej książki nie kupisz w tej chwili nigdzie. Dostaniesz ją za darmo – bez względu na to, czy wykupisz prenumeratę magazynu, czy nie – więc działaj już teraz.

PS 2. DODATKOWA, DARMOWA BROSZURA... I KOLEJNE OSZCZĘDNOŚCI!

Jeśli zamierzasz przetestować PREVENTION, dlaczego nie skorzystać z tej oferty przez 24 miesiące? Przemawia za tym kilka ważnych powodów:

1. **BRAK RYZYKA.** Świadczy o tym nasza pełna gwarancja na wszystkie wydania, których nie będziesz chciał kupić.
2. **GWARANCJA NIEZMIENNEJ CENY.** Trudno przewidzieć ceny w dzisiejszej, nieustannie zmieniającej się ekonomii. Skorzystanie z prenumeraty na 24 miesiące jest w tym przypadku ubezpieczeniem przed podwyżkami cen.
3. **OTRZYMASZ TĘ KSIĄŻKĘ JAKO BONUS.** Jako dodatek do Twojej darmowej książki „SYSTEM PREVENTION I DOBRE ZDROWIE” wyślemy Ci także książkę „ZIOŁA ZDROWIA”, tylko jeśli skorzystasz z prenumeraty na 24 miesiące.

Zapoznałeś się teraz z alternatywami dla lekarstw, czyli z leczniczymi ziołami. Są to prawdziwe „lekarstwa z przeszłości”, które stają się coraz bardziej popularne. W tej książce znajdziesz ziołowe kuracje na dziesiątki schorzeń. Nauczysz się także rozpoznawać i stosować 70 cudownych ziół. Tej książki nie kupisz nigdzie, ale może być Twoja za darmo razem z tą prenumeratą.

Drogi Czytelniku!

Moja babcia mieszkała z nami, kiedy dorastałam.

Dawała mi herbatkę z rumianku, kiedy bolał mnie brzuch. Nalegała, abyśmy używali octu winnego do płukania włosów i czyścili twarze ogórkiem. Kiedy dorosłam, uznałam, że babcia miała beznadziejnie przestarzałe poglądy.

Jednak kilka lat temu przypominałam sobie, jak to było, kiedy z nami żyła. Jak lśniąco i puszyste były moje włosy. Jak piękną miałam skórę w okresie dojrzewania. Jak dużo mieliśmy energii bez naszych napojów gazowanych, cukierków i przekąsek (nie pozwalała jeść ich w domu – „Puste jedzenie”, mówiła i dawała mi rodzyнки albo suszone morele).

Ciekawe rozpoczęcie historią o babci – wzbudza ciekawość i eliminuje sceptycyzm czytelnika.

Przypominałam sobie o babci, kiedy zauważyłam, jak często rząd usuwa chemię z rynku po tym, jak ludzie przez lata ją spożywali. Zaczęłam się zastanawiać, czy to, co jem dzisiaj, nie będzie zakazane jutro.

Przypominałam sobie też o wielu chemikaliach, które jadłam. Prawie wszystko zawiera jakieś dodatki. Czytałam o tym, jak naukowcy udowodnili, że niektóre z nich są w stanie powodować ciężkie choroby. Jak proste rzeczy, takie jak tabletki od bólu głowy, są w stanie wywoływać inne dolegliwości.

Byłam zaskoczona ilością produktów spożywczych, które są prawie zupełnie „fatszywe” – większość dobrych składników została zastąpiona przez sztuczne substytuty.

Czytasz o takich zagrożeniach dla swojego życia prawie codziennie. Prawie w każdej gazecie i magazynie.

Ten fragment bazuje na bardzo powszechnym przekonaniu, że rząd, różne firmy, grupy wpływu coś przed nami ukrywają i robią coś za naszymi plecami. Mnóstwo osób czytając takie słowa, przejdzie na stronę autora i zacznie się zgadzać z tym, co on pisze. Nic tak nie jednoczy, jak wspólny przeciwnik.

Znam jednak tylko jeden magazyn, który powie Ci szczerze i otwarcie, jak możesz poradzić sobie z tymi problemami... Co warto zrobić, aby żyć zdrowo w świecie, który nas otacza.

Jeśli kiedykolwiek widziałeś „PREVENTION”, to wiesz, jaki ma styl. Praktyczny. Łatwy do zrozumienia. Taki „stąpający twardo po ziemi”. To jest magazyn, po który sięga ponad milion Amerykanów, aby znaleźć w nim porady, których nie mogą znaleźć w żadnym innym wydawnictwie. Czasami są to także lekarze.

Jeśli nie widziałeś jeszcze tego magazynu, chciałabym wysłać Ci ostatnią edycję, z którą będziesz mógł się zapoznać. Jestem pewna, że pomysły na dobre samopoczucie, które dzięki niemu poznasz, będą stymulujące jak świeże powietrze.

Propozycja darmowego pierwszego numeru tylko pozornie do niczego nie zobowiązuje i działa doskonale.

Aby otrzymać bez żadnych zobowiązań darmowy egzemplarz magazynu „PREVENTION”...

1. Wyślij załączoną kartę zwrotną, ALE NIE WYSYŁAJ TERAZ PIENIĘDZY.
2. Wyślemy Ci magazyn „PREVENTION” i włączymy Cię do naszej testowej dwunastomiesięcznej prenumeraty.

List numer 5 „Prevention Magazine”

3. Jeśli spodoba Ci się to, co zobaczysz, i zechcesz zaprenumerować „PREVENTION”, zapłacisz za fakturę 6,99 dolara.
4. Jeśli nie, zaznaczysz „rezygnuję” na swoim rachunku i odeślesz go z powrotem bez żadnych zobowiązań. Zatrzymasz dla siebie pierwszą edycję zupełnie za darmo.

Czyż nie jest to ciekawa oferta?

Ułatwiliśmy to tak bardzo, ponieważ zależy nam na tym, abyś przekonał się, jak wiele wartości może wnieść „PREVENTION” do Twojego życia.

Dlaczego wiele wartości?

Ponieważ „PREVENTION” jest najtańszym i najskuteczniejszym sposobem dotarcia do najbardziej rzetelnych informacji medycznych... Do alternatywnych rozwiązań, które pomogą Ci czuć się dobrze i żyć dobrze bez korzystania z leków czy zabiegów chirurgicznych... Do naturalnego i zdrowego podejścia do życia, które moja babcia (być może także i Twoja) stosowała intuicyjnie.

DLACZEGO POTRZEBUJESZ „PREVENTION”?

To proste pytanie. Odpowiedź na nie składa się z trzech elementów:

1. „PREVENTION” próbuje znaleźć dla Ciebie rozwiązania, które pomogą Ci czuć się dobrze i żyć zdrowo pomimo wszelkich przeciwności. Otwórz jakikolwiek magazyn albo gazetę, a prawdopodobnie przeczytasz po raz kolejny o jakimś środku chemicznym w Twoim otoczeniu... O kolejnym ulepszaczu w żywności... O czymś, co może skrócić długość Twojego życia, o czymś, co prawdopodobnie wywołuje raka albo problemy z sercem.

2. To takie smutne, że tak wielu ludzi blokuje te informacje w swoich umysłach. Po prostu przyzwyczajają się do nowych zagrożeń. Próbują udawać, że one nie istnieją. To oczywiście nie sprawia, że zagrożenia przestają istnieć, to nie sprawia, że życie staje się zdrowsze, dłuższe czy bardziej szczęśliwe...
3. „PREVENTION” próbuje Cię ostrzec przed zagrożeniami, ale na tym nie koniec. Każdy numer wyjaśnia, co można zrobić, aby ich uniknąć... i w wielu przypadkach naprawić to, co się wydarzyło.
4. „PREVENTION” powie Ci więcej, niż jest w stanie powiedzieć lekarz. Dzisiaj lekarstwa i zabiegi chirurgiczne to nie jedyne możliwości, jakie masz. Są też inne opcje. Opcje, które są bezpieczniejsze, tańsze, łagodniejsze niż te znane z tradycyjnej medycyny. Coraz wyraźniej widzimy, że wielu dzisiejszych lekarzy nie zdaje sobie z nich sprawy. Jak więc możesz spodziewać się, że powiedzą Ci o nich?
5. „PREVENTION” chce być Twoim łącznikiem. Dowiesz się, jak działa Twoje ciało... Czego potrzebuje do lepszego funkcjonowania... „PREVENTION” może sprawić, że będziesz o wiele bardziej świadomym pacjentem (w końcu Twoje zdrowie to Twoja odpowiedzialność).
6. Wydaje się, że „PREVENTION” działa dobrze. System Lepszego Zdrowia magazynu „PREVENTION” daje rezultaty. Gdyby tak nie było, to my nie byłibyśmy najlepiej sprzedającym się magazynem na temat zdrowia i nie mielibyśmy dwóch milionów stałych prenumeratorów.

Nie obiecujemy cudów, nie oferujemy natychmiastowych uleczeń. Jedyne, co mówimy, to że jeśli chcesz cieszyć się lepszym zdrowiem...

...jeśli chcesz żyć dłużej... być bardziej aktywnym... jeśli chcesz wyleczyć się prawdziwie, nie tylko zaleczyć symptomy... jeśli chcesz wiedzieć więcej na temat zdrowego życia w tym niezdrowym świecie...

...to „PREVENTION” może pokazać Ci – krok po kroku – co należy zrobić, aby zrealizować swoje cele. Czy nie warto skorzystać z takiej darmowej oferty? Jeśli „PREVENTION” zadziała w Twoim przypadku, to czy nie jest to warte ceny prenumeraty, która wynosi tylko 6,99 dolara?

Co sądzisz na ten temat? Zapoznaj się z ofertą (na nasze ryzyko) i zdecyduj. Oto jak możesz to zrobić:

PAMIĘTAJ O NASZEJ OFERCIE BEZ RYZYKA, ZAPOZNAJ SIĘ Z NIĄ JUŻ TERAZ I ZDECYDUJ PÓŹNIEJ.

Oczywiście mogę tak pisać i pisać o „PREVENTION”. Mogę podzielić się wieloma doświadczeniami, które udowadniają, że system „PREVENTION” pomógł mi doskonale... Mogę opisać różne techniki naturalnego leczenia... Mogę cytować poruszające wyznania naszych czytelników...

...ale zaoszczędzę Ci czasu.

Jedno Twoje spojrzenie jest warte tysiąca słów w reklamie, a PREVENTION jest w stanie mówić samo za siebie – i to naprawdę z mocą.

To Ty osądzisz.

Wyślij załączoną kartę i zbadaj „PREVENTION” – nowoczesny system doskonałego samopoczucia.

Ja też korzystam z tego systemu i muszę Ci powiedzieć, że czuję się i wyglądam o wiele lepiej – właśnie z tego powodu. Pomogło mi to, teraz może pomóc także Tobie.

Mam nadzieję, że przetestujesz „PREVENTION”. Mam nadzieję, że każdy to zrobi. Potrzebujemy w naszym życiu więcej prawdziwych rzeczy, a mniej sztucznych.

Z poważaniem

Sandy Gibb

PS. JUŻ TERAZ OTRZYMAJ DARMOWĄ KSIĄŻKĘ NA TEMAT SYSTEMU „PREVENTION”!

Dla tych wszystkich, którzy odeślą załączoną kartę zwrotną...

Większość ludzi czyta postscriptum. Właśnie dlatego autor umieścił w nim najważniejszą część swojej oferty – darmowe pozycje dla czytelników.

...mamy darmowy bonus, „SYSTEM PREVENTION I DOBRE ZDROWIE” – książkę, która prostym językiem wyjaśnia, jak działa ta naturalna metoda. To są podstawy systemu, który od 35 lat pomaga wielu ludziom poczuć się doskonale.

Tej książki nie kupisz w tej chwili nigdzie. Dostaniesz ją za darmo – bez względu na to, czy wykupisz prenumeratę magazynu, czy nie – więc działaj już teraz.

PS 2. DODATKOWA, DARMOWA BROSZURA... I KOLEJNE OSZCZĘDNOŚCI!

Jeśli zamierzasz przetestować PREVENTION, dlaczego nie skorzystać z tej oferty przez 24 miesiące? Przemawia za tym kilka ważnych powodów:

1. BRAK RYZYKA. Świadczy o tym nasza pełna gwarancja na wszystkie wydania, których nie będziesz chciał kupić.
2. GWARANCJA NIEZMIENNEJ CENY. Trudno przewidzieć ceny w dzisiejszej, nieustannie zmieniającej się ekonomii. Skorzystanie

z prenumeraty na 24 miesiące jest w tym przypadku ubezpieczeniem przed podwyżkami cen.

3. OTRZYMASZ TĘ KSIĄŻKĘ JAKO BONUS. Jako dodatek do Twojej darmowej książki „SYSTEM PREVENTION I DOBRE ZDROWIE” wyślemy Ci także książkę „ZIOŁA ZDROWIA”, tylko jeśli skorzystasz z prenumeraty na 24 miesiące.

Zapoznałeś się teraz z alternatywami dla lekarstw, czyli z leczniczymi ziołami. Są to prawdziwe „lekarstwa z przeszłości”, które stają się coraz bardziej popularne. W tej książce znajdziesz ziołowe kuracje na dziesiątki schorzeń. Nauczysz się także rozpoznawać i stosować 70 cudownych ziół. Tej książki nie kupisz nigdzie, ale może być Twoja za darmo razem z tą prenumeratą.

Ta oferta ma ciekawy, narastający styl. Składa się z dwóch darmowych pozycji. Pozwala to o wiele łatwiej przekonać się do skorzystania choć z jednej z nich.

PREVENTION

EMMAUS, PA 18099

Dear Reader:

My Grandmother lived with us when I was growing up.

She used to give me camomile tea when my stomach was upset. She insisted that the family use vinegar to rinse hair and made a cucumber cleanser for my face. As I grew older, I decided Grandmother was hopelessly out of date.

Then a few years ago, I began remembering how it was when I lived with her. How shiny and healthy our hair had always been. How beautiful my skin remained throughout adolescence. How full of energy and vitality all of us were without our soft drinks, candies and snack foods (she wouldn't allow them in the house — “empty foods,” she'd snort ... and hand me a box of raisins or dried apricots).

I was reminded of Grandmother when I noticed how often the government removed a chemical from the market after everyone had been eating it for years. I began wondering whether the products I was using today would be forbidden tomorrow.

And that started me thinking about how many chemicals I used and ate. Almost everything contains chemicals! I kept reading how scientists thought some of them caused serious medical problems. How simple things like headache remedies could create other troubles.

I was stunned by the number of foods that were almost completely “fake” — most of the good things had been taken out and chemical substitutes put in.

You read about threats and dangers to your health like these everyday. In almost every newspaper and magazine you open.

But I know of only one publication that tells you — sincerely and consistently — how you may combat these problems ... what you may do to try to live healthier in this often unhealthy world of ours: PREVENTION magazine.

If you've ever seen PREVENTION, you know its style. Understandable. Practical. Down-to-Earth. It's the magazine that over two million Americans regularly turn to for the help and advice that they often cannot find from any other source — sometimes doctors included.

If you haven't seen the magazine ... I'd like to send you the latest issue so you can take a good look. I'm sure you'll find its “feel better” ideas as stimulating as a breath of fresh air.

(over, please)

To get your no-risk, no obligation copy of PREVENTION magazine ...

1. Just mail the enclosed postpaid card. **BUT SEND NO MONEY NOW.**
2. We'll send you PREVENTION and enter a trial no-risk 12-month subscription in your name.
3. If you like what you see and want to subscribe to PREVENTION magazine's unique brand of "feel better" advice, simply pay the \$6.99 invoice.

If not, just mark "cancel" on our bill, return it and owe nothing. You keep the first issue free of charge.

Now, that's a fair offer, isn't it?

And we're making it so easy because we want you to take just one look— so you can see just how valuable PREVENTION magazine may be in your life.

Why so valuable?

Because PREVENTION is the cheapest, most easily accessible source that you have to much of the latest medical research findings ... to some of the alternative ways to try to "get better" and "stay better" without resorting to drugs and surgery ... to the basic, earthy, natural approach to better health and better living that my Grandmother (and perhaps, yours, too) knew almost intuitively.

WHY DO YOU NEED PREVENTION?

It's an honest question. And, basically, the answer is three-fold:

1. PREVENTION tries to help you even-out the increasing odds against your better health. Open any newspaper or magazine and you're likely to read about another chemical in your environment ... another additive in your food ... another way that may shorten your life span; another way perhaps leading to diseases like cancer or heart trouble.

It's getting so depressing that many people block it out of their minds. They "grow accustomed" to the new dangers. They try to pretend they don't exist. But that doesn't make these potential dangers disappear; it doesn't make life any healthier, longer ... or even happier.

PREVENTION tries to alert you to the dangers, too. But we don't stop there. Every issue tells you what you may do to try to avoid them ... possibly correct them ... and, in some cases, even perhaps repair some of the damage that they may have already done.

2. PREVENTION tells you more than your doctor perhaps can or will. Today, surgery and drugs are not the only "get better" alternatives available to you. There are other options open. Options that, often, are safer, cheaper, gentler than those of "traditional medicine." Time after time, we've found that a number of today's physicians may not even be aware of these alternatives. So how can you expect to know of them?

List numer 5, „Prevention Magazine”

PREVENTION tries to be your link. You learn about how your body functions ... what it needs for better well-being ... how you may, many times, correct a minor illness or ailment yourself. PREVENTION may help you be a more intelligent, more aware medical consumer. (After all, your health is YOUR responsibility.)

3. PREVENTION seems to work well. The PREVENTION System for Better Health apparently gets results. If it did not, we would most certainly not be the number one health magazine in the world today — which we are — with over two million regular subscribers.

We make no miracle claims; offer no instant results. All we say is if you truly want better health ...

... if you want to try to live a longer, more active life ... if you want to treat what may be the source — not symptoms alone — of your health problems ... if you want to know more about what you may do to live healthier in this, unhealthy world of ours ...

... PREVENTION may show you — step-by-step — the things that you may do to help achieve these desires.

Isn't it worth a free look? And if PREVENTION works for you, isn't it well worth the \$6.99 subscription price? We think so. Over two million monthly readers think so.

But what do you think? Look first (at our risk) and then decide. Here's how ...

REMEMBER OUR NO-RISK OFFER: LOOK NOW, DECIDE TO SUBSCRIBE LATER

Of course, I could go on and on about PREVENTION. Sharing with you the many ways the PREVENTION System has helped me personally ... telling you about specific natural healing techniques ... quoting some moving testimony from PREVENTION readers ...

... but I'll spare your time.

One free look is worth a thousand words of advertising. And PREVENTION speaks for itself — powerfully.

So you be the judge.

Just mail the enclosed card to inspect PREVENTION — the modern “get better, feel better,” natural health system whose roots go very deep indeed.

I'm on the PREVENTION System. And I've got to tell you, I feel better — and look better — because of it. It has helped me. It may help you, too.

List numer 5, „Prevention Magazine”

I hope you try PREVENTION. I hope everybody does. We need a little more "real" in our lives and a few less substitutes.

Sincerely,
Sandy Gibb
Sandy Gibb

P.S. ACT NOW AND GET A FREE BOOK ABOUT THE PREVENTION SYSTEM!
For all those who mail the enclosed card ...



Yours free!

... we have a free bonus: a copy of THE PREVENTION SYSTEM FOR BETTER HEALTH — the book that explains in plain language, how this natural health method works. Here are the basics of the 35-year-old system that has helped improve the well-being of so many over the years.

You can't buy a copy of this remarkable book anywhere. But it's yours free — whether you subscribe to the magazine or not — so take action

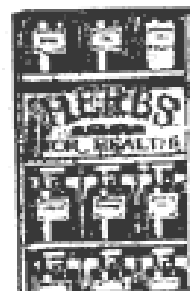
now, while you're thinking about it.

P.P.S. AN EXTRA FREE BOOKLET ... AND ADDED SAVINGS!

If you're planning to give PREVENTION a try, why not try 24-months? There are plenty of good reasons why you should:

1. **THERE'S NO EXTRA RISK.** Our money back on unmailed copies privilege assures it.
2. **GUARD AGAINST PRICE INCREASES.** They're almost inevitable with our present economy. Buying a 24-month subscription could be an insurance policy against higher prices.
3. **GET THIS BOOK AS A BONUS.** In addition to your free copy of THE PREVENTION SYSTEM FOR BETTER HEALTH, we'll send you a copy of our HERBS FOR HEALTH when you subscribe for 24 months.

Now you can get acquainted with one of the alternatives to drugs and medications: the healing herbs. Here are the "medicines of yesterday" that are making a comeback. You'll find Herbal treatments and folk "remedies" for dozens of common ailments. And you'll learn to know and use 70 wonderful plants and herbs in HERBS FOR HEALTH. You can't buy it anywhere, but it's yours free from PREVENTION with this trial subscription.



POLECAMY TAKŻE PORADNIKI:

Umysł sprzedawcy - Artur Wojciechowski



Sekrety skutecznego sprzedawcy

Jeśli **sprzedaż bezpośrednia** to Twoje pole działania i pragniesz dokonywać satysfakcjonujących sprzedaży i transakcji zakończonych sukcesem, zwielfokrotniając swoje zyski, możesz się tego dowiedzieć od osoby, która dzięki zastosowaniu pewnych prostych zasad **zwielfokrotniła swoje zyski**, które generowała sprzedaż bezpośrednia.

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:
<http://sprzedaz-bezposrednia.zlotemysli.pl>

"W sposób jasny i klarowny opisuje najprostsze metody samomotywacji, przewyciężenia "sprzedażowego lęku", bo w tej profesji najpierw trzeba pokonać lęk, który jest w nas, a potem motywować samego siebie. I do tego właśnie autor nas prowadzi i zachęca."

Arkadiusz Tylza, 30 lat, dziennikarz, zajmuje się sprzedażą bezpośredni

Skuteczne poszukiwanie klientów – Artur Wojciechowski



Dlaczego tylko nieliczni wiedzą, jak zdobywać nowych klientów i odnosić sukcesy w sprzedaży bezpośredniej?

Nieważne, czy pracujesz w ubezpieczeniach, MLM, czy robisz jeszcze coś innego związanego ze sprzedażą bezpośrednią. Tak czy inaczej – musisz poznać sposoby codziennego zwiększania bazy swoich klientów, kwalifikowania potencjalnych klientów do odpowiednich kategorii, utrzymywania z nimi relacji i pozyskiwania nowych kontaktów dzięki tym, którymi już dysponujesz.

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:
<http://poszukiwanie-klientow.zlotemysli.pl/>

"Ta książka jest rewelacyjna. Teraz pod koniec każdego spotkania proszę o polecenia. O dziwo, klienci mi je dają. To naprawdę działa!"

- Luba Wądrzyk, prowadzi własną firmę

Zobacz pełen katalog naszych praktycznych poradników na stronie www.zlotemysli.pl