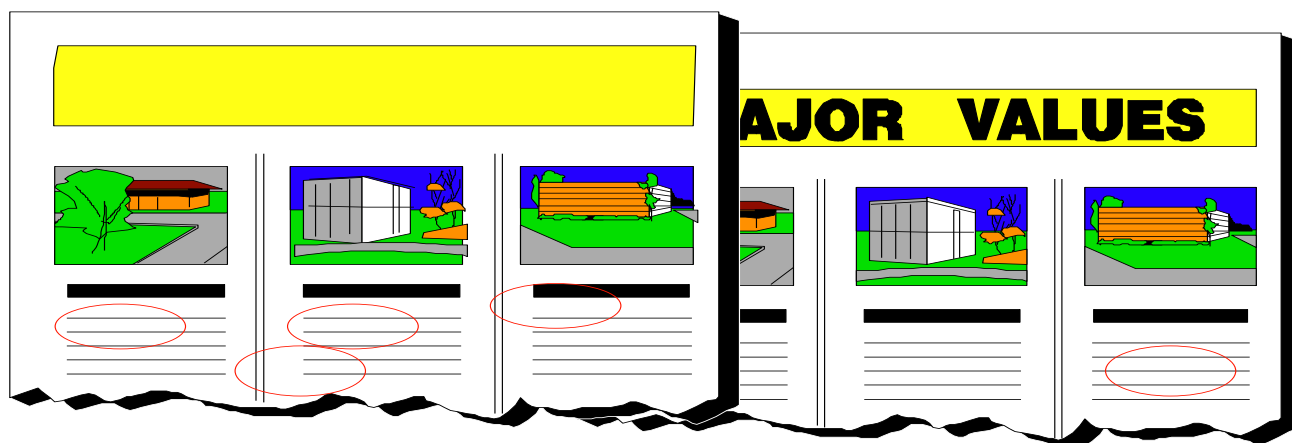


# TATICAS DE GUERRILHA PARA GANHAR DINHEIRO COM ANUNCIOS CLASSIFICADOS



# Índice

- Prefacio
- Os Classificados nunca são lidos por acaso
- Por que Pequeníssimos anúncios classificados?
- Quanto eu devo gastar em dinheiro para testar meus anúncios?
- De quantas maneiras eu posso testar uma idéia?
- Como eu descubro esses anúncios vencedores?
- Se o anúncio empata, você esta no caminho para muita grana!
  
- O que eu devo dizer nos meus anúncios?
- Qual deve ser o tamanho mínimo do meu anúncio
- Eu deveria usar um correio de voz no meu anúncio classificado?
- Eu devo responder as ligações?
- Como eu posso economizar dinheiro colocando meus anúncios classificados com desconto?
- Se meu anúncio é um anúncio vencedor qual vai ser meu próximo passo?
- O que acontece se alguém acaba me copiando?
- De quantas maneiras diferentes eu devo testar meu anúncio classificado?
- Como fazer para que seus anúncios fiquem no topo da seção dos classificados
- Aspectos legais sobre os anúncios classificados
- Utilizar o conceito de UP SELL pode tornar seus anúncios grandes vencedores
- Administrando e monitorando seus anúncios
- Formulário de controle
- Modelo da carta de venda do programa WBS que usei com a abordagem dos classificados.

# Prefácio

Esta publicação providencia a opinião do autor a respeito do objeto referido aqui. O autor não pretende dar nenhum conselho legal sobre contabilidade e outras profissões semelhantes.

Algumas das idéias ensinadas aqui, tocam no assunto de dinheiro, compras, riscos e outros temas. O autor não pretende dar nenhum conselho nos assuntos de contabilidade, impostos, licenciamento e leis de copyright. O autor sugere e até encoraja o leitor a consultar os serviços dos profissionais no assunto.

Nesta publicação, o autor isenta-se da responsabilidade de qualquer prejuízo ou risco ocorrido do uso dessas aplicações diretamente ou indiretamente ligadas a qualquer conselho ou método apresentado a seguir. Como qualquer negócio existe sempre a possibilidade de sucesso e insucesso, de ganhos altos e baixos.

copyright/2001 todos os direitos reservados para Robert Abraham.

## **Os Classificados nunca são lidos por acaso**

Com toda a alta tecnologia e glamour das outras maneiras de divulgar através da mídia digital, mídia de radiodifusão, TV etc. o humilde anúncio classificado não é um concorrente à altura para competir com outros meios de divulgação.

Mas a verdade é que os anúncios classificados oferecem, talvez o maior potencial de renda no negócio de mala direta, tendo em vista o mínimo que é investido em relação a qualquer outro meio de divulgação existente.

É verdade, eles não são tão rápidos como o rádio. Falta-lhes as cores dos anúncios e das propagandas da TV, mas mesmo assim, eles possuem o mais crítico elemento que falta à quase todas as outras formas de mídia competitiva: "Eles nunca são lidos por acaso". Os leitores dos anúncios classificados os lêem de forma proposital, isto é, procurando a oportunidade exata que você está oferecendo, na categoria que você está tentando promover.

Esta característica singular, combinada com o baixo custo, faz com que os anúncios classificados sejam o melhor meio de divulgação existente..

Mas, para usar os anúncios classificados com eficácia, é necessário entender as específicas características desta singular e excepcionalmente simples forma de divulgação. Como você vai logo descobrir, existem várias maneiras de fazer isto de forma correta mas, há também quase ilimitadas maneiras de trabalhar com eles de forma incorreta.

A apresentação em fita cassete de, como ganhar fortunas com classificados, descreve a estratégia de como trabalhar com os anúncios classificados de forma correta. Este manual foi dedicado exclusivamente a uma tarefa onde vou compartilhar com você as secretas técnicas testadas e comprovadas que vão permitir a criação de anúncios classificados persuasivos e irresistíveis.

Considerando que os classificados usam a mídia da palavra escrita e que eles estão mais bem explicados também através da palavra escrita, concluímos que este é exatamente o motivo para escrever este manual.

## **Nada acadêmico**

Algumas das coisas que vou lhe mostrar são extremamente simples, segredos que eu aprendi, mas elas são tão simples que você pode ganhar milhares de reais e mudar sua vida para sempre. Então, por favor, não apenas leia este manual, absorva o que ele conta a você e depois use esses conhecimentos para no ano ganhar milhares de reais a cada semana.

Estava em casa sentado e pensando sobre o que eu ia fazer. Na época, eu era apenas um professor de inglês que estava tentando sobreviver, só isso sobreviver. Todos os dias eu trabalhava na casa ou no escritório dos meus alunos. De vez em quando tinha uma idéia ou duas de como ganhar dinheiro, mesmo que tenha fracassado eu continuei tentando porque eu sabia que um dia alguma coisa ia funcionar. A família e meus amigos riam de mim, mas mesmo assim eu continuei tentando maneiras diferentes para entrar no caminho do Dinheiro.

Mas um dia após ler no jornal centenas de anúncios classificados, eu decidi tentar colocar os meus também. Mas o que eu vou colocar para vender? Eu conhecia alguma coisa sobre mala direta que tinha lido nos EUA, mas nunca tinha testado. Então, por falta de outras idéias, decidi tentar aplicar minha sabedoria no Brasil.

Eu tinha alguma idéia de como vender pela mala direta e eu percebi que o negócio da mala direta não era desenvolvido muito no Brasil. Eu pensei e cheguei a conclusão que pessoas não compram das outras pessoas pela mala direta por falta de confiança. Então se eu queria vender alguma coisa pela mala direta eu teria que inspirar confiança. Mas como fazer isso?

A única maneira que eu sabia como poderia fazer isso era criar a impressão de que era uma grande empresa, mas isto era impossível porque na verdade era uma pessoa comum. De repente eu lembrei que existia uma maneira de criar confiança através do envolvimento dos meus clientes potenciais, psicologicamente, passo a passo. O que você vai aprender é um grande segredo: as pessoas irão comprar de você após você comprovar que você é uma pessoa ética e dar para elas bastante informações.

## O método de 2 passos:

O segredo de como fazer isso é muito simples, você vai usar o método que eu chamo o método de dois passos. Este método envolve um anúncio classificado pequeno que faça com que a pessoa fique curiosa e mande para você seu endereço para saber mais informações. Uma vez que você tenha recebido um envelope daquela pessoa, você envia para ela uma carta bem detalhada sobre seu produto ou serviço.

### Então vamos resolver os dois passos:

**Primeiro passo:** coloque um anúncio classificado oferecendo informação gratuita.

**Segundo passo:** após receber a carta do seu cliente potencial você envia para ele uma carta que explica, detalhadamente, o que exatamente você está oferecendo.

Este tipo de abordagem é raramente usado nesses dias devido os avanços da internet. Além de ser caro e arcaico, isso não transmite muita confiança em nossos dias.

**Nos dias de hoje, esta formula é a mesma mas em formato digital. De fato, as empresas de classificados tipo OLX, Toda Oferta, etc, não permitem links diretos para seu site. Entao, eis uma técnica para driblar as barreiras deles:**

**Primeiro passo:** coloque um anúncio classificado online oferecendo informação gratuita. Lembre se que muitos classificados online não permitem link direto para seu site. Aqueles que permitem, ótimo, aponte o link para seu site. Aqueles que não permitem, aponte para um numero de telefone com esta observação “**Informação grátis -Gravação atd 24 hs**” A ligação do seu prospecto vai ser atendida por uma secretaria eletrônica com mensagem de saudação de 30 seg a 1 min. Este é um tempo suficiente para apontar seus prospectos para uma pagina de internet.

### **Segundo passo:**

1. Você pode solicitar o seu prospecto a deixar seu numero para você ligar mais tarde,
2. Apenas diga na gravação o endereço na internet onde ele pode saber mais detalhes sobre sua proposta. Use nome de site de fácil memorização e pronuncia. Caso não tiver, use nomes alternativos curtos hospedados em sua

rede social tipo facebook em paginas de fans que você criou. Tanto no seu site, quanto no fan Page, sempre, sempre, sempre, lembre se de solicitar e-mail do seu cliente. Este e-mail vai receber imediatamente após o cadastro dele uma parte da sequencia de cartas de venda. Esta sequencia espalhada em varias semanas (enviando para seu prospecto um e-mail a cada 2-3 dias).

3. Mais uma abordagem é solicitar que o seu prospecto deixar seu e-mail gravado na mensagem. Peça que ele soletra cada letra do endereço de e-mail, assim você pode enviar mais informações.

4. Mais uma abordagem é apontar a ele a um outro telefone com atendimento vivo.

Após receber as informações e dados do seu cliente potencial você envia para ele uma carta que explica, detalhadamente, o que exatamente você está oferecendo.

### **Vamos ver um exemplo:**

Ganhe dinheiro com seu computador, detalhes grátis. Apenas envie dois selos com seu endereço para rua, qualquer número, qualquer cidade, qualquer CEP.

Este anúncio classificado pode ser publicado em vários jornais e o objetivo dele é só despertar curiosidade e fazer com que o leitor envie para você dois selos com seus dados. Então você começou com um anúncio classificado pequeno que lhe serviu como um anzol.

Mas, além de criar um anzol, você criou também um vínculo psicológico entre você e seu cliente potencial. Este vínculo vai se tornar mais forte uma vez que tenha enviado para seu cliente uma carta. Esta carta vai comprovar que você existe e você tem certa credibilidade se você cumpriu a sua palavra e enviou o que você prometeu.

Agora começa o segundo passo do nosso plano. Eu elaborei uma carta de 2 páginas ou mais que explica exatamente o que o cliente vai receber. Nesta carta eu ofereci para o cliente uma apostila sobre várias maneiras que ele pode ganhar dinheiro.

A propósito esta apostila está disponível no seu kit e você pode copiá-la com uma condição. Você deve manter na capa dela meu endereço da Internet e os

nomes dos autores. Eu escrevi uma carta tão boa e irresistível que as pessoas, que me mandavam um selo, ficavam empolgadas e acabavam me mandando R\$16 + frete, que foi o preço que pedi por aquela apostila. Agora minha pergunta para você é: como é possível que uma pessoa que nunca me conheceu acabou me mandando R\$16? A resposta está na carta. A carta é o motor que puxou as vendas. No fim deste manual inclui uma outra carta de um outro produto que criei e desenvolvi e com ele ganhei muito mais dinheiro. Também estou feliz em dizer que muitas outras pessoas que seguiu meu plano acabaram ganhando dinheiro também.

Agora eu tenho uma outra pergunta : por que eu não coloquei um anúncio classificado e tentei vender esta apostila por R\$16 diretamente do anúncio? A resposta para essa pergunta é simples. Poucas pessoas ou ninguém vai mandar para você dinheiro diretamente do anúncio classificado a menos que o custo do produto, que você queira vender, seja menos de R\$ 3 a R\$5.

E eu tenho mais uma pergunta para você: por que eu não mandei uma carta para uma lista de 1.000 pessoas que tenha comprado de uma empresa especializada em mala direta, que vende um milheiro de nomes por mais ou menos -R\$40 e vendi meu relatório desta forma? A resposta para isso também é simples. - Poucas pessoas vão mandar para você dinheiro. E se você somar o custo do papel, dos envelopes, da postagem, isto vai acabar custando para você muito mais do que você vai receber.

O negócio da mala direta é um dos negócios que você pode começar com poucos recursos. Muitas pessoas tentaram entrar nesse negócio e acabaram saindo muito rápido e o motivo para isto é que elas não sabiam como funciona esse negócio, porque existem muitos truques pequenos e muitas técnicas que você nem pode perceber mas que faz ampla diferença entre fracasso e enormes lucros maravilhosos! Eu vou contar para você mais segredos sobre este negócio daqui a pouco.

Então eu apliquei o método dos dois passos, primeiro passo coloquei um anúncio classificado chamativo que pediu que a pessoa me enviasse seus dados junto com dois selos e o segundo passo enviei para ela uma carta de venda bem detalhada sobre quais eram os benefícios que ia receber quando ela adquirisse este produto. Qual você acha que foi o resultado disso?



De novo quero dizer que não fiquei milionário com isso, mas consegui ganhar centenas de reais por mês, além disso, isto foi uma excelente experiência que me ensinou muitas coisas e me encorajou a continuar .  
Quatro anos atrás, quando iniciei no negócio da mala direta, eu escrevi meu livro ***Super Memory para o vestibular***. Este livro foi minha primeira obra em português e, mesmo não sabendo português muito bem, eu descobri a maneira de como escrevê-lo e publicá-lo por preço super acessível. A propósito, caso você queira publicar sua própria obra, o curso **COMO GANHAR FORTUNAS PUBLICANDO SEU PRÓPRIO LIVRO**, item n° 00042 está disponível em na página da Internet [www.seminarios.com.br](http://www.seminarios.com.br)

Eu comecei a primeira edição com 2.000 livros e após 1 ano e meio eu consegui vender todos os livros, ganhando assim milhares de reais. Uma vez que o livro estava pronto eu tinha necessidade de vendê-lo assim que possível. Para fazer isso eu tentei várias abordagens. A primeira abordagem foi a abordagem comum, levar os livros às livrarias. Mas, por incrível que pareça e para meu grande desapontamento, meu livro foi rejeitado.

Eu não entendi como isso pode acontecer porque o livro tinha aparecia bonita na prateleira e era bem chamativo. Hoje olhando para trás estou muito feliz que meu livro tenha sido rejeitado porque eu procurei outras maneiras de vendê-lo e consegui lucros muito maiores. Tentei mandar uma carta de venda para uma lista de 1.000 alunos que comprei de uma empresa especializada em mala direta. O resultado foi desapontador porque desta lista de 1.000 pessoas, pelo menos, 50 cartas voltaram por ter um endereço errado.

Mandar 1.000 cartas custou R\$400 e para eu nem ganhar nem perder precisava vender 30 livros. Mas nem isso consegui. A conclusão disso é que você tem que ter cuidado com as listas de nomes que você compra. Mais uma conclusão que eu tinha de aprender é que você nunca manda 1.000 cartas para 1.000 pessoas se você pode testar sua lista com apenas 500 nomes, fazendo isso você pode minimizar o custo do seu erro.

## **Um grande segredo:** **Nunca pular sem testar!**

Fracassando com a lista de nomes e com a tentativa de vender meu livro para as livrarias eu decidi tentar uma nova abordagem: a abordagem dos classificados usando o método de dois passos.

## O Método de 2 passos

**Primeiro passo:** Eu coloquei um anúncio classificado chamativo e ofereci informação gratuita.

**Segundo passo:** As pessoas que me escreveram ou que ligam para escutar para meu correio de voz, são apontadas para uma pagina de internet que alem de oferecer informações, ela também capta os e-mails dos prospectos.

Ou eles receberam uma carta de venda em impressos que explica todas as detalhes do meu livro. Anexei àquela carta um formulário de pedido e adivinha o que aconteceu? Eu consegui vender muito mais livros desta forma do que qualquer outra abordagem que tentei! Então o que aconteceu aqui que causou a venda?

Eu criei credibilidade através de engajar meu cliente potencial num processo psicológico que acabou com uma venda! Eu vou contar sobre mais uma campanha que eu fiz que deu muito certo para mim e para muitas outras pessoas que seguiram meu caminho.

Em 1998, após ler vários livros sobre mala direta, decidi lançar um novo produto usando o processo de dois passos. O produto foi um kit que ensina as pessoas como ganhar dinheiro vendendo informação e no processo recrutando pessoas para o negócio de marketing de rede.

Naquela época eu era distribuidor de várias empresas de marketing de rede, tais como: Herbalife, Amway, Nature Sunshine e Golden Link. Eu acho que o negócio de marketing de rede pode render muito dinheiro. Eu desisti de todas as empresas e fiquei apenas com a empresa Golden Link que é uma empresa 100% brasileira. Um dos problemas que as pessoas enfrentam com negócio de marketing de rede é o fato de que os distribuidores tem que recrutar novos distribuidores, eles tem que sempre fazer a mesma coisa: recrutar , consumir e revender.

Este é um grande problema que empresas de marketing devem estar enfrentando. A fim de resolver este problema elas oferecem reuniões, festas, seminários gratuitos ou qualquer outro método aonde o distribuidor recruta

seus parentes, vizinhos e amigos. Eu acho que o negócio do marketing de rede é um negócio que pode render para você excelentes lucros e tem as seguintes vantagens:

- Você não precisa largar seu emprego.
- Você não precisa de um grande investimento.
- Você tem apoio e treinamento constante.
- Você pode operar da conveniência da sua própria casa.
- Ele cabe na filosofia de múltiplas fontes de renda.
- Você pode ganhar renda residual por meses e anos depois.

Existem outras vantagens, mas eu prefiro que você leia minha carta de venda no fim deste manual e veja como eu consegui recrutar milhares de pessoas com esta abordagem dos classificados usando o método de dois passos.

**Árvore de dinheiro:** criar sua própria árvore de dinheiro que rende para você milhares de reais por mês. Para maiores detalhes envie 2 reais para (meu endereço).

Este foi o anúncio que iniciou um grande sucesso. O que eu fiz foi desenvolver um kit para colocar centenas de pessoas na sua rede de marketing sem a necessidade de recrutar amigos e parentes ou vizinhos.

Este método foi tão inteligente que até hoje eu recebo ainda elogios sobre sua eficácia. Usei um processo de mala direita gratuita. (Eu vou falar sobre isso mais tarde e você pode ver mais detalhes nos capítulos posteriores). Na verdade ensinei no manual uma maneira de ganhar dinheiro através de cultivar múltiplas fontes de renda.

Então **o primeiro passo** foi colocar anúncio classificado no jornal. No anúncio pedi que o leitor me enviasse 2 reais dentro do envelope para receber mais informações. (A propósito, naquela época não sabia que enviar dinheiro dentro do envelope era uma violação da política dos correios. Eu, pessoalmente, não recomendo esta abordagem e parei com esta prática algumas semanas depois). Quando contei para meus amigos o que eu fiz, eles riam de mim dizendo: “Este americano é louco mesmo!” Eles alegavam que ninguém no Brasil mandava dinheiro dentro das cartas! Eu também achava assim, mas novamente decidi apostar R\$25 para ver se tinham razão ou não.

**O segundo passo** foi enviar a todas as pessoas uma carta de venda detalhando o que elas iam receber.

### **Adivinhe o que aconteceu?**

Para minha surpresa eu recebi mais de 32 envelopes cheios com 2 reais. Alguns envelopes chegavam vazios. Ou seja, eu recebi R\$64,00 em notas de R\$1! Você pode imaginar a excitação que tinha. Agora eu tinha dinheiro na mão e eu teria que enviar às pessoas que me mandaram este dinheiro um pacote que explicava meu plano.

MAS eu tinha um pequeno problema. O manual que criei estava quase pronto, mas eu não tinha a carta para mandar as pessoas. O que fiz? Criei duas cartas que explicaram o processo numa forma vaga, mas muita interessante. (veja minhas cartas no final deste manual) O resultado? Das 32 pessoas que me mandaram R\$2,00, 9 pessoas fizeram um pedido de R\$68,00. Então após fazer minhas contas percebi que eu devia continuar a fazer a mesma coisa, no mesmo jornal, semana após semana. E isto exatamente o que eu fiz, minhas vendas mensais somaram R\$600 a R\$700. Isto não foi muito, mas foi muito legal ganhar R\$600 a R\$700 extra, por mês, por algumas horas de trabalho.

Mas isto foi apenas o início porque quando recrutei mais e mais pessoas, mais aumentou a renda residual que recebi das empresas de marketing de rede. Cada mês recebia um cheque e este cheque crescia de acordo com o número das pessoas que se juntavam a minha rede.

Mas o que não contei a você foi que, em cada semana, eu procurei uma maneira mais inteligente de pegar clientes potenciais, enfim tentei melhorar minha “ratoeira”, melhorei as cartas de vendas tanto que a taxa de sucesso (número de envelopes enviados dividido por R\$ de vendas) aumentou bastante. Eu vou continuar esta história mais tarde, mas consegui superar milhares de reais com esta abordagem espalhando isso para dois ou três jornais. Eu sabia que conseguiria achar aquele anúncio vencedor.

Mas quero destacar que fiz tudo isso apenas como um hobby porque meu negócio principal é (ainda é):

- Consultoria e palestras para empresas na área de vendas e negociação e eficiência empresarial.
- Administrar meus cursos ao vivo de Power Memory.

- Ganhar dinheiro residual de empresas de marketing de rede.
- Ganhar dinheiro vendendo produtos de informação na minha página da internet.
- Ganhar dinheiro vendendo pela mala direita.

### **Múltiplas fontes de renda!**

Uma das empresas aonde administrei o curso da negociação (chamado Truques cruéis da negociação. Gostou do nome?) teve resultados tão bons que decidi administrar meus cursos para todas as filiais da empresa espalhadas em todo Brasil. Logo eu estava voando de cidade em cidade, visitando todas as filiais e administrando meus cursos de vendas e negociação.

### **A SURPRESA**

Quando visitei essas cidades fui às bancas de jornais e vi jornais que nunca vi em São Paulo. Apenas para satisfazer minha curiosidade decidi ligar para um daqueles jornais para saber detalhes sobre o custo da divulgação. Para minha surpresa descobri que existem tantos jornais no Brasil com preços super acessíveis que fiquei chocado com esta revelação.

Por exemplo, sendo iniciante no negócio de mala direta, nunca tentei divulgar meus negócios naqueles jornais tradicionais tipo Estadão ou Folha de São Paulo porque os preços dos anúncios eram caros demais, mesmo com tiragem tão grande. O problema foi a vida do anúncio. Jornais diários tinham uma vida curta. Hoje o anúncio está no jornal e amanhã ele está no lixo. Descobri por exemplo que anúncios com vida de alguns dias na prateleira tinham melhor desempenho, mesmo com tiragem pequena.

Então, de repente, eu entendi um grande segredo. Puxa! Que tolice! Se um anúncio pode gerar para mim, após pagar todas as despesas, R\$200 por mês, então 10 anúncios, espalhados em 10 jornais da mesma categoria, podem render R\$2.000 ou mais e, se estou colocando em 20 jornais, por que não colocar este anúncio em 30 ou 40 jornais? Por que não fiz isto antes?...

Então para me recompensar por esta burrice, decidi fazer exatamente isso, divulgar em muitos jornais e o resultado você pode imaginar. Meu objetivo é fazer você perceber como é tão fácil colocar anúncios classificados e se comprometer a testar um anúncio, a cada semana, até que você ache aquela combinação de palavras, local, jornal, produto e outros elementos para produzir aquele anúncio vencedor. Aquela vaca de dinheiro que puxa as vendas para você, semana após semana, ano após ano.

Nos próximos capítulos eu vou entrar em detalhes e explicar como ganhei dinheiro no meu primeiro anúncio classificado. Se você quiser pode ver que os anúncios que eu coloco, até mesmo hoje, são bem semelhantes aos que coloquei no passado.

Em outros capítulos vou mostrar também maneiras de como você pode ganhar ainda mais dinheiro não apenas com o anúncio, mas com outras coisas que estão atrás dele. Você vai ver que alguns dos segredos que coloquei aqui são realmente profundos.

Nada que posso mostrar a você é difícil de fazer. Você pode testar muitas vezes até que você ache seu anúncio vencedor, mas se alguém me perguntar se isso foi difícil eu vou responder que essa foi a coisa mais fácil que eu fiz em minha vida inteira! Você deve testar isso!

## **Por que Pequeníssimos anúncios classificados?**

### **Os anúncios classificados são singulares**

Os anúncios de espaço, aqueles que ocupam um espaço numa revista ou jornal e que usam fotos, desenhos, cores, etc, custam bem caro e são projetados para fazer com que o leitor tome atitudes e compre na hora.

Esses tipos de anúncio podem descrever e mostrar o que está sendo vendido. Podem também ser usados para produzir muitos pedidos. Mas os anúncios classificados são breves, sem nenhum desenho e você não espera produzir dinheiro diretamente com o anúncio. Os anúncios classificados são projetados especificamente para gerar inquéritos (pessoas interessadas que querem saber mais sobre um produto ou serviço), eles não são projetados para vender diretamente como o anúncio.

Você pode usar os anúncios classificados para gerar inquéritos de baixo custo, seguidos de uma carta detalhando sua oferta. É bem possível que você possa exagerar um pouco e conseguir um enorme número de inquéritos através do uso do que eu chamo de “anúncios cegos”, que façam uma promessa geral sem entrar em detalhes sobre o que você está oferecendo. Gerar um grande número de inquéritos nem sempre funciona, especialmente se a maioria dos inquéritos é de pessoas desinteressadas ou incapazes de serem convertidas em vendas.

A qualificação é a chave. Qualificar, ou parcialmente qualificar seus clientes através do anúncio classificado vai produzir menos inquéritos, mas o número de inquéritos que acabam em vendas será maior. Então, apesar do

número de inquéritos ser menor, o número das vendas será maior. Seus lucros serão também maiores porque você não gasta dinheiro enviando cartas para clientes desinteressados. Com o alto custo do papel e impressos, como resultado da alta do dólar, cada carta poderá custar a você 1 real ou mais!

Não existe motivo para enviar uma literatura para aquelas pessoas que não estão interessadas. Isto acontece com muita freqüência quando você usa “anúncios cegos”. A única maneira de aumentar o volume das vendas é usar anúncios qualificados ou anúncios que qualificam seus clientes e você faz isso através de breve explicação do que está oferecendo.

O anúncio “ganhe enormes lucros no mais fácil negócio do mundo” é um exemplo de “anúncio classificado cego” porque você não está explicando o que está vendendo mas, “Ganhe até 400% de lucro vendendo manuais de sua casa através de mala direta” é um “anúncio classificado qualificado”. O primeiro anúncio vai gerar mais inquéritos, mas o segundo vai gerar mais pedidos.

## **Sua audiência**

A maioria das pessoas lê os anúncios classificados porque está procurando alguma coisa. Isso significa que você pode ser específico nas palavras que usa para descrever sua oferta. O fato é que na maioria dos casos você deveria ser mais específico. Antes de escrever um anúncio classificado, você deve decidir qual tipo de pessoas estarão interessadas no seu produto ou serviço, o que essas pessoas querem de seu produto e quais são as características mais importantes do produto que você está oferecendo.

Uma vez decidido tudo isso, você seleciona uma publicação com conteúdo editorial que apele para este grupo de pessoas que você está procurando. Por exemplo, se você está vendendo um remédio para emagrecer, você não vai colocar isso na revista “Você SA”, mas numa revista que apele mais para a vaidade tais como Veja,

Algumas vezes vale a pena criar uma imagem mental do seu cliente potencial. Esta imagem mental servirá para um dia escrever seu anúncio.

## **Então, por que Pequeníssimos anúncios classificados?**

Existem muitas maneiras para anunciar, então por que usar anúncios classificados? Deixe-me contar a você porque anúncios classificados vencem em quase todas as vezes que você compara os outros cômodos meios de divulgação.



<b>Vantagens dos anúncios classificados:</b>	<b>Outras maneiras de divulgação</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Você pode ligar e coloca o anúncio no dia seguinte.</li><li>• Você pode atingir muitas pessoas com pouco investimento.</li><li>• Você pode parar quando quiser e rapidamente quando você percebe que seu anúncio não está rendendo para você.</li><li>• A margem de lucro que eu ganho com meus classificados é muito maior do que a margem que eu ganho vendendo na TV.</li><li>• Por menos de R\$200 eu posso testar mais de vinte anúncios em uma semana!</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Outras maneiras de divulgação levam mais tempo para colocar no olho do público e para ver resultados.</li><li>• Outros meios de divulgação podem ser muito bons, mas podem custar muito mais caro e isto é especialmente importante para uma pessoa que está iniciando e que nem precisa atingir tantas pessoas no início.</li><li>• Outros métodos de divulgação necessitam um período de adesão e isto pode custar caro.</li><li>• A margem de lucro vendendo na TV é muita pequena devido co alto custo da mídia.</li><li>• Em outros meios de divulgação por R\$200 vai ser bem difícil testar vinte anúncios diferentes.</li></ul>

## **Quanto eu devo gastar em dinheiro para testar meus anúncios?**

### **Quanto eu devo gastar em dinheiro para testar meus anúncios?**

Vamos dizer que você surgiu com uma idéia de colocar o anúncio para vender um aparelhinho que seu amigo inventou, que é incrível, mas ele não sabe como vendê-lo, então você diz para seu amigo : "vamos tentar colocar alguns anúncios classificados no jornal" . Você deve ter a certeza que o seu anúncio não vai ter mais do que três ou quatro linhas, ele deve fazer apenas uma coisa: fazer com que as pessoas fiquem excitadas e liguem para você!!!

**Se você diz demais no seu anúncio as pessoas não vão ligar, gasta tanto e isto não vai ser uma boa idéia.**



Agora desde que entendemos que seu anúncio não vai ter mais do que três ou quatro linhas, se eu fosse você, eu iria testar o primeiro anúncio no jornal comum para 3 ou 4 dias. Coloque seu anúncio no domingo, Segunda, Terça e Quarta-feira. Você não iria gastar mais do que R\$60 no seu primeiro teste.

Vamos dizer que você concorda em comprometer R\$200 no total para testar seu anúncio que vende este aparelho. Esta vai ser sua fórmula: R\$200 dividido por quatro testes ou a quantia de dinheiro que você queira gastar dividida pelo número dos testes = a quantia que você vai pagar para cada teste ou dizendo isto em outras palavras: o custo médio do seu teste vai ser o dinheiro que você gastou dividido pelo número das tentativas.

Nunca coloque apenas um anúncio e desista porque existem várias maneiras de criar um anúncio para vender algo. Se você gastar todo seu dinheiro em apenas uma prova e essa prova acabar com um insucesso você vai ficar triste, acredite-me, eu já fiz este erro.

Como uma regra geral pergunte-se quanto dinheiro você está disposto a apostar ou quanto dinheiro você está disposto a colocar numa conta especial, a cada semana. Vamos dizer que você concorde em gastar R\$30 por semana. Este dinheiro vai entrar numa conta especial apenas para testar seus anúncios. Você deve planejar a gastar este dinheiro até que você ache aquele anúncio vencedor. Acredite-me, vale a pena fazer isso porque um anúncio vencedor pode pagar para você 1.000 vezes mais do que você investiu!

Até mesmo se custar para você 30 reais por semana, para os próximos dez anos, você ainda pode não apenas recuperar tudo que você gastou mas ganhar milhares de reais. Se eu tivesse que começar tudo de novo isso seria exatamente o que eu faria !

## **A MELHOR ABORDAGEM COM CLASSIFICADOS NA ERA DIGITAL**

Hoje em dias, trabalhar com enviar cartas de impressos é caro demais, arcaico demais e ineficiente demais. De fato, todo este processo via classificados simplesmente não funciona mais e se ele funciona, ele não funciona bem suficiente para Justificar o investimento.

Então vamos ver uma abordagem que serve para classificados em geral. Você pode colocar classificados em impressos em jornais OU pode colocar em sites de classificados online. Existem literalmente milhares de sites de classificados e eles são divididos em 2 categorias principais:

Mega sites como OLX, Toda Oferta, - sites que não permitem link direto para seu site

Sites menos conhecidos de jornais locais que oferecem classificados gratuitos ou pagos online e que permitem link direto para um site seu. Neste caso, seu prospecto vai ver o anúncio, clicar no link e vai entrar diretamente no seu site. Isso é ótimo, é exatamente o que você queria- uma visita, captura do e-mail do seu cliente e tentativa de vender seu produto ou serviço na hora.

Para os sites que não permitem link direto, é um problema pois você quer fazer com que seu cliente no ambiente online vá direto para seu site, mas em vez disso, ele tem de ligar (esses mega sites só permitem colocar número de telefone).

Para driblar esta barreira, a solução é simples – use uma secretaria eletrônica com mensagem de saudação de 30 seg. a 1 minuto. Na mensagem de saudação aponte para seu site na internet. Mas para fazer lembrar isso, você tem de oferecer algo interessante que vai fazê-lo visitar seu site. Oferece por exemplo um e-book para download ou um vídeo aula ou algo do tipo ou ambos.

O site que você apontou para deve ter um endereço fácil de anotar e lembrar. Evite sites com nomes complicados. Use sites com nomes curtos e simples

Então seu cliente lembrou do seu site e entrou nele. Na primeira página do site, você use um auto responder ou seja, capture o e-mail dele e envie a ele uma sequência de e-mails com sua proposta de compra dos seus produtos.

**Esta primeira página é chamada landing Page (página de aterrissagem ou de captura) e ela serve para 2 objetivos:**

### **1. Tentar vender já**

## **2. Captar o e-mail do seu prospecto agora!**

O resultado deste processo é simples: Seu prospecto que nunca conheceu você, agora vai engajar você no processo de compra. E isso é ótimo. Seu cliente agora conhece você e se ele não comprou de você hoje, é uma questão de tempo porque você vai apresentar outras propostas a ele através do seu auto responder.

Hoje em dias, o conceito de marketing é um conceito que necessita varias interações com seus prospectos. Quase todos os métodos de marketing hoje se baseam em captação de e-mails do cliente e engajamento constante com ele através de uma sequencia de e-mails blogs, vídeos e amostras gratuitas. Em essência, é o mesmo processo feito em impressos, so que é bem mais barato pois voce não vai gastar papel e impressos caros, nem falar do alto custo de envio.

Hoje em dias, para enviar uma carta de impressos para sua lista de 2000 prospectos testados é  $2000 \times R\$ 2 = R\$ 4000$

Se trabalhamos com o sistema de e-mails, o custo do envio é R\$ 0. O que vai custar para você é achar uma lista de e-mails que é cultivada e testada de clientes que já conhecem você e confiam em você.

## **De quantas maneiras eu posso testar uma idéia?**

### **Uma maneira ilimitada para ganhar dinheiro:**

Vamos dizer que amanhã você vai decidir oferecer um serviço simples, por exemplo, um serviço de colocar carpetes de madeira. Você vai ser limitado porque seu tempo é limitado, você não pode servir todo mundo mesmo que você tenha todo mundo pedindo de você. Mesmo que você possa achar um anúncio que possa mantê-lo ocupado, mesmo assim você ainda vai estar limitado para esta Cidade ou este Estado. Não faz sentido colocar um anúncio sobre carpetes de madeira em São Paulo se você mora no Rio de Janeiro.

**Uma maneira mais inteligente!**

Portanto vamos dizer que você achou uma maneira de receber tantas ligações que você não pode responder todas. Você colocou um anúncio e você recebeu 20 ligações de vinte pessoas pedindo um orçamento sem compromisso. Agora você vai dizer para si mesmo: outros fornecedores de carpetes de madeira vão me pagar R\$40 ou mais apenas pela indicação. Vamos dizer que o anúncio custou para você R\$100, isto significa que cada ligação de um cliente potencial custa para você  $100/20 = R\$5$ . Como disse que você conhece uma empresa que está pronta a pagar para você R\$40, para cada orçamento, independente se a visita do vendedor terminou com uma venda ou não. Você pode se tornar um serviço de indicações para um tipo de especialização e ganha cada vez R\$35 quando o telefone toca.

Agora eu estou usando um exemplo do serviço de carpetes de madeira, mas esse exemplo pode funcionar para qualquer tipo de serviço: contadores, pintores, empreiteiras, programadores, etc. Eu não quero que você fique preso com o conceito de carpete de madeira. Pense numa forma criativa sobre um serviço que você conhece, que você tem bastante conexões e conhecidos, que você pode fazer esta indicação e ganhar dinheiro no processo.

Vamos agora aprender como levar este conceito a um nível nacional. Se isto aconteceu na sua cidade, por que você não repete este processo em cinco, dez ou trinta outras cidades?

Você pode fazer isto ligando para qualquer empresa de carpete de madeira que você conhece e dizendo: "quanto você vai querer me pagar se eu posso indicar para você uma tonelada de trabalho?" a resposta da pessoa, no outro lado da linha, vai ser: "Parece interessante, vamos falar", especialmente se ela não é tão eficiente no departamento de marketing. Então você fecha o negócio com cinco ou dez empresas que estão prontas a pagar para você, cada vez que você indica um cliente potencial. Novamente quero destacar aqui que você deve liberar sua mente e aplicar este processo a qualquer tipo de serviço. Agora você pode se tornar um serviço de indicações, o tamanho do serviço vai depender de você! Uma vez que você conseguiu fazer isso na sua cidade tente expandir, experimente com anúncios a nível nacional apenas se a sua prova a nível local funcionou com muito sucesso!

**Vamos voltar para o assunto deste capítulo: as várias maneiras que você pode testar um anúncio.**

Vamos dizer que você tem um produto que você quer vender a nível nacional. Pense sobre isso:

- 1) o que seu anúncio vai dizer?
- 2) qual vai ser o número do telefone que você vai colocar?
- 3) quem vai responder as ligações?
- 4) o que você vai dizer para as pessoas que ligam?
- 5) qual é a seção do jornal que você vai colocar seu anúncio?
- 6) em qual jornal você vai testar o seu anúncio?
- 7) em quais dias da semana que você vai colocar seu anúncio?

Estas sete características do seu anúncio podem ser testadas em centenas de maneiras, por exemplo, vamos dizer que você escolheu:

as palavras perfeitas para usar no seu anúncio, que aponta o número do telefone local, que você atende utilizando um script que conta com todos os detalhes da melhor forma possível, o anúncio foi colocado na seção de oportunidades e você decidiu colocar seu anúncio no jornal Diário Popular e ele foi publicado no Domingo, Segunda e Terça-feira.

Agora se seu anúncio é um anúncio vencedor, então parabéns! Mas pergunte-se o que vai acontecer se você mudar todos os elementos de um a sete, apenas um pouco?

**Vamos ver um exemplo:** vamos dizer que você mudou um pouco as palavras do anúncio e você colocou um telefone 0 800 (a propósito, eu não recomendo o uso do 0 800 a menos que você tenha bolsos profundos porque sua conta telefônica pode chegar a milhares de reais por mês), em vez de colocar um anúncio apenas no domingo você colocou o anúncio em todos os dias da semana, em vez de colocar um anúncio no Diário Popular você o colocou na Folha de São Paulo e em vez de colocar na seção oportunidades de negócios você o colocou na seção de serviços. Você não acha que o desempenho do seu anúncio vai ser diferente? Você não vai saber até que você teste!

Eu espero que você possa ver a loucura de testar apenas uma vez usando apenas uma maneira. Existem tantas maneiras de tornar seu anúncio em um anúncio vencedor que eu sei que você não deve desistir até que você tenha testado várias maneiras de torná-lo em um anúncio vencedor.

Se você está pensando em matemática, trabalhando apenas com sete parâmetro fixos, o número das possibilidades =  $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 =$  aproximadamente 5.000 variedades.

Eu ganhei milhares de reais achando anúncios vencedores e eu achei anúncios vencedores testando centenas de variações. Eu espero que você agora perceba que existem centenas de maneiras diferentes para testar apenas uma idéia simples. Sabendo isso vai encorajar você, vai afastar você do desapontamento quando seu anúncio não funcionar na primeira vez. Divirta-se, seu dinheiro vai entrar. Se você acha que aprendeu até agora muito, espere que você vai saber muito mais daqui a pouco.

## **Como eu descubro esses anúncios vencedores?**

### **Existem duas maneiras para achar seu anúncio Vencedor**

1. Criar anúncios diferentes e testá-los, um após o outro, da forma que eu faço
2. Olhar em centenas de revistas regionais para ver a idéia e perceber que tipo de anúncios continuam a ser colocados, semana por semana. Você pode apostar que se um anúncio continua a aparecer no mesmo jornal semana após semana ele, com certeza, está ganhando dinheiro. Então se lembre de olhar sempre na seção dos classificados e procure anúncios que se repetem semana após semana.

Cada ano eu acabo descobrindo um anúncio classificado vencedor que me faz vender serviços ou produtos. Neste ponto você pode me dizer: "Tudo bem Robert, mas o que eu posso vender?"

Bem, a resposta para isso é tão simples: olha nos anúncios que vende informações que você pode criar vergonha ou procura anúncios que oferecem serviços que podem ser fáceis para você prestar, ou procura anúncios que vendem produtos que podem ser fáceis para você fabricar ou comprar diretamente do fabricante e vender através do jornal.

Para sua conveniência eu criei um diretório de empresas fabricantes e atacadistas que você pode contatar para revender seus produtos. (SUA FÁBRICA DA FORTUNA)  
O mais excitante é que você pode fazer!

## ☑ Um grande segredo

Quando você colocar um anúncio no jornal sempre se pergunte: **“será que este produto ou serviço que eu estou pretendendo vender é algo que todo mundo vai querer?”** Se a resposta é sim, então coloque seu anúncio e tente! Mas se a resposta é não, melhor que você pense sobre um outro produto. Por exemplo, vamos dizer que você quer publicar um manual sobre cavalos de raça. Apenas um grupo pequeno de pessoas no Brasil pode arcar com despesas de criar um cavalo de raça, então você está apelando para um grupo pequeno, um nicho pequeno do mercado. Este anúncio pode funcionar, mas na minha opinião ele não vai funcionar. O segredo novamente é tentar apelar para o maior grupo de pessoas numa categoria. Quando publiquei meu curso Power Phonics eu tentei apelar para o número máximo de pessoas dentro desta categoria (alunos de inglês).

Existe um provérbio em inglês que diz **se você quer comer como classe alta você deve vender para as massas!** (if you want to dine with the classes, you should sell to the masses) A mesma regra funciona aqui, tentar apelar para o número máximo de pessoas que você pode vender. Quanto maior o grupo das pessoas que você está apelando, tanto maior vai ser a possibilidade do seu sucesso!

Então, se você está procurando por aquele anúncio vencedor, você tem chances 100 vezes melhores de achá-lo se você persistir e se você procurar serviços e produtos que apelam para quase qualquer pessoa e combine isto com uma procura ativa de anúncios que você já viu e que se repetem nos jornais, semana após semana, mês após mês.

Quando você ler o resto deste manual você vai aprender até mesmo mais truques que vão ajudar a achar seu anúncio vencedor! Eu nunca parei de fazer isto desde o primeiro dia que iniciei e agora eu estou mostrando para você todos os segredos que eu sei.

Eu ficarei desapontado se você aplicar os segredos que estou ensinando e você acabar não ganhando uma fortuna. Quando você começar, apenas não desista. Existe um outro provérbio em inglês que diz:

**"Os vencedores nunca desistem e as pessoas que desistem nunca vencem".**



Eu acredito que existem milhões de pessoas que desistem cada ano, apenas um pouco antes de se tornarem um vencedor!

## **Resumo**

1. Manter os anúncios pequenos.
2. Faça com que os anúncios despertem curiosidade e ligações ou que as pessoas mandem para você uma carta com seus dados.
3. Quando as pessoas ligam, você responde as ligações usando um script planejado com perguntas e respostas que explicam detalhes adicionais sobre seu produto ou serviço.
4. Você deve ter certeza que você está vendendo algo que está apelando para o maior grupo das pessoas.
5. Faça sua oferta tão boa que vai ser difícil dizer não.

Não fique intimidado por tentar anúncios loucos e diferentes! Você poderá acidentalmente, achar sua mina de Ouro, eu achei a minha!

## **Um grande segredo:**

Eu vou ensinar a você mais um segredo que eu apliquei que também funciona bem em alguns tipos de anúncios. Esse segredo vai mostrar para você como é possível criar uma fonte de renda que vende para você sem a necessidade da sua presença.

Este segredo é bem conhecido em outros países, mas é totalmente desconhecido no Brasil. O segredo é correio de voz! Você deve fazer com que o anúncio classificado aponte a um correio de voz!

## **O que é o correio de voz?**

O correio de voz é um serviço relativamente novo no Brasil e, na verdade, ele foi feito pela minha encomenda porque você não vai achá-lo no formato que eu estou descrevendo aqui.



Existem muitos serviços de caixa postal correndo voz, mas o problema é que os correios de voz tradicionais possuem uma mensagem de saudação de apenas 20 segundos. O correio de voz que estou propondo aqui é um que possui uma mensagem de saudação de, pelo menos, 3 minutos. Ou seja, seu cliente vai ligar para o telefone indicado no anúncio classificado e este telefone vai ser realmente uma caixa postal de voz que vai ter uma mensagem de saudação de 3 minutos que explica com mais detalhes as características do seu produto ou serviço.

Caso você queira ouvir o meu correio de voz você pode ligar para: 011-3794-0841, 3794-0842, 3794-0843, 3794-0844 e 3794-0845 para ter uma idéia de como ele funciona. Seu objetivo principal é fazer com que a pessoas façam apenas uma coisa: pegar o telefone e ligar para sua caixa da voz que carrega uma mensagem de saudação de 3 minutos ou mais.

Este correio de voz está disponível na cidade São Paulo pelo telefone 3794-0130 e ele custa apenas R\$15 por mês. Existem pacotes semestrais ou anuais, se você quiser economizar dinheiro. Você pode programar seu correio de voz de qualquer telefone, extrair suas mensagens e apagá-las.

Existe um outro serviço disponível pelo mesmo número que está sendo chamado no inglês Fax On Demand ou FOD. Com este serviço você pode ligar de qualquer aparelho de fax, digitar o número da caixa de fax e uma senha de quatro dígitos que habilita você a receber pelo aparelho de fax varias páginas de texto. Apenas para você ter uma idéia de como isto funciona, vá a qualquer aparelho de fax e disque: 011-3794-0251 e a senha 0251 e você vai receber um mini catálogo de 9 páginas, mas tenha paciência. E você pode fazer a mesma coisa com o fax 011-3794-0252 e a senha 0251 e veja o que coloquei ali.

Este serviço também custa R\$15 por mês e você pode pedi-lo pelo mesmo telefone. Logo, no futuro, a mesma empresa vai ter habilidade de fornecer serviços em todo Brasil, mas na sua própria cidade existem serviços semelhantes se não existe insista que a empresa que oferece esse serviço, de correio de voz de 20 segundos, modifica seu serviço para a mensagem de saudação de 3 minutos. Eu fiz isso também, no início, porque ninguém estava oferecendo este serviço.

Agora se você tentar contar demais dentro do seu anúncio classificado, você literalmente vai "matar" a eficácia do anúncio. Isso vai acabar custando para você uma fortuna!

Meus melhores anúncios são aqueles anúncios pequeninos que cabem num correio de voz. A menos que você queira responder a todas as ligações ao vivo e repetindo a mesma coisa, novamente e novamente, eu sugiro que você use um correio de voz nos seus anúncios.

Sempre vai existir uma exceção para esta regra. Por exemplo, se seu produto ou serviço é tão simples provavelmente você não vai precisar de um correio de voz. Mas em 99% dos casos, a menos que você não esteja cansado de responder às chamadas, você usará um correio de voz. Após fazer muitas pessoas escutarem seu correio de voz, você pode fazer com que elas façam uma (ou mais) das 5 coisas:

1. Fazer com que elas deixem seu nome e o número e você pode ligar para elas mais tarde.
2. Fazer com que elas deixam seus dados (nome, endereço e CEP) para você cadastrá-las na lista dos seus clientes e enviar uma carta de venda.
3. Fazer com que elas escutem a mensagem inteira e nela você aponta a um outro telefone que elas podem ligar e falar com você se elas estiverem interessadas.
4. Fazer com que elas depositem na sua conta uma quantia pequena de dinheiro (nada mais do que 5 reais) para cobrir as despesas da entrega de um pacote que explica tudo detalhadamente ou pedir que elas enviem para você um cheque nominal junto com os dados delas, e você pode enviar para elas um produto ou serviço que você queira vender que não custe nada mais do que 5 reais. Por que nada mais do que 5 reais? Porque existe uma barreira psicológica e se você tentar ultrapassar vai criar uma resistência.

Um correio de voz, combinado com um anúncio classificado, pode fazer com que você ganhe muito dinheiro! Esta é quase a única maneira que coloquei meus anúncios. Um correio de voz pode fazer um anúncio classificado de três linhas mais poderoso do que um anúncio de uma página inteira!

**Seu anúncio deve fazer apenas uma coisa: fazer com que as pessoas peguem o telefone e liguem para seu correio de voz!!!  
Só isso!**

## **Se o anúncio nem ganha nem perde dinheiro, você ainda pode ficar rico!**

Vamos dizer que você colocou um anúncio no jornal e ele custou para você R\$50, duas semanas depois você ganhou R\$80, mas vamos dizer que seus custos de material são R\$30. Isto significa que você nem ganhou e nem perdeu dinheiro. Porque  $80 - 30 - 50 = 0$

Mas você ainda pode ganhar uma fortuna aqui, por que?

Porque existem 3 maneiras possíveis que você pode tornar este anúncio em uma mina de ouro.

1. Você pode ter escolhido um jornal péssimo. Outros jornais podem ter um desempenho muito melhor.
2. Mas mesmo que você tenha escolhido um jornal péssimo e que você tenha recebido poucos pedidos, eu vou mostrar uma maneira de você poder triplicar seus lucros e fazer com que este anúncio seja meramente um anúncio vencedor. E vou falar sobre isto no futuro, então fique atento.
3. Você pode receber um desconto dos jornais de até 50%! Isso pode fazer com que um anúncio que perdeu dinheiro pode se tornar em anúncio que ganhou dinheiro. Apenas por modificar o preço do anúncio você conseguiu virar o jogo.

E nós fazemos isso nos comprometendo em anunciar por períodos mais

longos. Daqui a pouco eu vou ensinar algumas maneiras para você economizar dinheiro com seus anúncios classificados.

## O que eu faço primeiro?

Se você está totalmente confuso sobre o que fazer, apenas leia esta página e siga os passos indicados aqui usando a seguinte lista de checagem:

### Check-list

- 1. ) Ler este manual até você sentir que aprendeu todos meus segredos. Cada mês releia este manual novamente, apenas para refrescar sua memória.
- 2.) Faça uma lista de todos possíveis produtos, serviços ou produtos de informação que você possa possivelmente testar ou revender usando seu jornal. Cada vez que você pensa sobre uma idéia, ou vê um excelente anúncio que alguém está colocando no jornal, coloque essa idéia na sua lista de idéias para usar posteriormente na venda dos seus produtos ou serviços.
- 3.) Você deve ter certeza de que todos os produtos e serviços na sua lista são coisas que a maioria das pessoas querem ou são coisas que apelam para a maioria da população.
- 4.) Escolha uma coisa da sua lista e crie seu anúncio. Você tem que ter certeza de que o anúncio que você escreveu desperta curiosidade e faz com que as pessoas liguem para você.
- 5.) Decida qual vai ser o telefone no seu anúncio. (local ou de outra cidade, caso você more em Campinas será que o fone que você vai colocar vai ser de Campinas ou SP?)
- 6. ) Decida quem vai responder a chamada e o que vai dizer .
- 7) Caso você use um correio de voz escreva um script, pratique-o várias vezes e usando um cronômetro meça a duração da sua fala. Lembre-se de que você tem apenas três minutos para passar sua mensagem e você não deve parecer que está falando depressa. Uma vez que você tenha testado um script, que ache que é excitante, teste um conjunto de anúncios e o script para ver se você recebe muitos pedidos.

☑8.) Coloque anúncio nos jornais .

☑9) Observe o que está acontecendo .

☑10.) Se seu anúncio é um anúncio vencedor, renove o anúncio e coloque esse mesmo anúncio em 4, 5 outros jornais para ver se seu anúncio também funciona neles. Se seu anúncio funcionar em vamos dizer 50% dos jornais que você está testando, você está a caminho para sua riqueza .

Devagar comece a renovar os anúncios, renovando os anúncios que rende bem para você e cancelando aqueles que não rendem bem para você, mas continue testando mais anúncios para descrever uma idéia diferente. Tente melhorar o anúncio atual que já é o anúncio vencedor.

☑11.) Se o anúncio não está rendendo bem mude uma ou até as sete coisas no seu anúncio ( como já expliquei no capítulo anterior)

☑12.) Se você não sabe o que fazer, vá de volta ao item número um. Apenas não desista, ao longo do caminho, até achar seu anúncio vencedor.

### **Uma dica importante:**

Eu posso ver muitas pessoas cometerem um erro de gastar semanas, e até meses, criando um produto ou um livreto ou um serviço antes de testar seus anúncios para ver se ele pode ser bem sucedido. Não gaste tanto tempo, criando seu produto ou serviço, até que você possua um anúncio bem sucedido. Você sempre pode ir atrás e melhorar seu produto ou serviço, uma vez que você tenha criado algo super quente! Não gaste mais do que 2 horas bolando algo.

Gaste todo seu tempo descobrindo se aquele produto ou serviço, que você está propondo vender, vai ser algo que todo mundo quer!

Isto vai economizar para você toneladas de energia e vão economizar centenas de horas de tempo perdido. Decidir o que você vai vender é crucial para você ficar rico através deste negócio. Você deve ter um produto ou serviço que preencha uma necessidade ou um desejo que a maioria das pessoas tenha.

### **Um dos desejos que todo mundo tem é:**

- Ser o mais bonito ou a mais bonita

- Seu mais magro/magra
- Ter uma habilidade mental melhor
- Ter mais dinheiro
- Conseguir alguma coisa mais rápido, sem esforço nenhum

Existem outros desejos básicos que o ser humano precisa preencher e se você tem um produto que apela para aqueles desejos vai ter uma grande chance de sucesso.

Um dos desejos universal que todo mundo tem é ter dinheiro. Este manual ou este kit de prosperidade realmente apela para esse desejo, mas eu não comecei assim eu comecei com um manual pequeno, sobre como ganhar dinheiro com meu computador, que nem fui eu quem escreveu. Eu tenho um amigo e com assistência dele escrevemos juntos este manual. Então eu não tive o luxo que você tem agora. Eu nem sabia falar português e quase tudo que saiu das minhas mãos tinha bastante erros de grafia. Quem sabe, talvez este manual possua erros também, mas não me diga que você não sabe sobre o que você vai escrever. Porque existem milhares de pessoas por aí que possuem uma grande riqueza de informações guardada em suas cabeças. E nunca ocorreu para elas que podem vender estas informações.

Por exemplo, eu tenho um amigo detetive e eu pedi que ele escrevesse para mim um relatório sobre como localizar qualquer pessoa no Brasil. Paguei a ele para escrever este serviço e ele me deu a autorização de publicar o relatório. O relatório possuía 25 páginas, mas se eu quisesse eu poderia diminuir o tamanho das letras e fazer com que este relatório possuísse apenas 15 páginas ou menos.

Eu posso copiar o relatório pelo custo de R\$1,50 e vendê-lo pelo preço de R\$12. Usando o sistema de correio de voz. **Primeiro**, colocar um anúncio classificado que diga:

Localizar qualquer pessoa no Brasil - segredos divulgados. Ligue 3471-4079 24h.

As pessoas que ligam vão ouvir o meu script sobre como localizar qualquer pessoa no Brasil e as detalhes de como adquirir este relatório/ manual.

Veja um dos segredos que eu aprendi bem cedo na minha carreira. Você pode trabalhar muito duro e ganhar bom dinheiro, mas você pode ganhar muito mais dinheiro ensinando a outras pessoas o que você está fazendo. É verdade, nós vivemos numa época chamada a idade da informação e porque a situação do emprego parece muito deprimida as pessoas estão tentando abrir seus próprios negócios porque elas acreditam que apenas trabalhando para elas mesmas podem ter a segurança que elas merecem.

Desde que existem tantas pessoas procurando maneiras para ganhar dinheiro ou para iniciar seus próprios negócios, aquele homem ou mulher que possua uma habilidade especial realmente possui um produto - informação!!! Como abrir sua pizzeria, como ganhar dinheiro limpando carros, como ganhar dinheiro com sua kombi, como ganhar dinheiro vendendo por atacado e a lista continua.

Então você deve perguntar a si mesmo: o que eu sei? Que tipo de habilidade eu possuo? A maioria das pessoas possuem muitas habilidades que elas não apreciam porque parecem muito familiar.

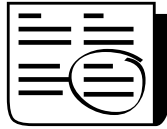
Se você procurar dentro da sua alma vai achar algo que você pode ensinar para outras pessoas. Ou talvez você é um gênio dos computadores ou talvez você sabe como mexer com motores. Qualquer coisa que você é realmente muito bom você tem que descobrir lá. E depois escrever um relatório sobre ela. Uma vez que você tenha identificado as habilidades aonde você brilha você pode colocar num manual ou relatório que explique os detalhes de como fazer aquilo que você sabe fazer.

Não se preocupe se você não sabe como escrever ou se a informação é válida, você não precisa escrever um livro que ganhe prêmios de literatura apenas mantê-lo simples de ler e entender.

Se você acha que sua habilidade de escrever é muita péssima (por exemplo, eu nem preciso mencionar minha habilidade em escrever) você pode achar uma outra pessoa e pedir que ela faça uma edição do texto para você. Isto foi o que eu fiz.

Apenas nunca desista. Seu manual não precisa ser um manual longo, apenas suficientemente longo, para fornecer todas as informações necessárias e não precisa ser editado com uma aparência profissional. Eu vi várias pessoas nos EUA vendendo relatórios, por milhares de reais, escritos com uma máquina de datilografia.

## **O que eu devo dizer nos meus anúncios?**



## Como você seleciona a classificação do anúncio e como você cria o título

Devido à limitação quanto ao número de palavras que você pode usar, sua escolha das palavras é super importante. Considere primeiro a classificação ou a sessão onde seu anúncio vai aparecer.

Se você está querendo recrutar revendedores para sua empresa, usando anúncios classificados, o título do anúncio faz com que ele automaticamente classifique os leitores. Por exemplo, escrevendo as palavras “Oportunidade de negócio”, automaticamente estarão envolvidas todas as pessoas que procuram oportunidades. Desde que você já usou no título, é desnecessário repetir a palavra “oportunidades” no seu anúncio novamente.

As primeiras palavras, da maioria dos classificados, são escritas em letras maiúsculas ou somente em negrito. Então, as primeiras palavras do seu anúncio e, possivelmente a primeira linha, devem ser destacadas mais do que o resto da sua mensagem. E por isso, você vai querer escolher palavras que batam com o desejo básico das pessoas e que ajudem a fazer com que seu anúncio seja lido.

### Algumas palavras batem com os desejos básicos de seus clientes.

Eis algumas palavras poderosas e de eficiência comprovada por muitos anos.

- Descoberto
- plano
- fácil
- grátis
- agora
- método
- novo
- desvendando
- mostra
- simples



- chocante

e a palavra mais irresistível é Você (a propósito, por isso a revista Você SA tem este nome)

As palavras “chocante” e “novo” chamam a atenção apenas quando realmente cabem no contexto. Uma “nova” teoria sobre a bomba atômica pode ser chocante, mas um “novo” tipo de cadeira não pode ser.

Outras palavras funcionam simplesmente porque não são usadas ou não são vistas freqüentemente. Vamos ver alguns exemplos de palavras alternativas.

- Avançado substitui a palavra novo
- Audacioso substitui a palavra chocante
- Melhorado substitui a palavra novo
- Maduro substitui a palavra velho
- Considerável substitui a palavra muito

Muitas vezes, dizer a mesma coisa de maneira um pouco diferente faz com que o leitor fique menos resistente e acabe absorvendo sua idéia de uma forma mais profunda.

Por exemplo, nós já vimos a frase "ganhe dinheiro" tantas vezes, que esta combinação de palavras já perdeu seu impacto. "Multiplique seu dinheiro" pode soar mais interessante.

Eis algumas frases de abertura que apontam para o grupo-alvo de clientes e que chamam sua atenção:

**Dietas** -O novo relato: desvende um avanço chocante

**Trabalhe à noite**, no horário livre, em casa, fácil! Simples instruções contam como:

**Sempre cansada/o?** Um livrinho gratuito mostra como...

**Precisa de ajuda** na divulgação? Método comprovado, testado mais de 100 vezes.

**Truta de pescador:** novo e chocante método enche o barco!

Note que a palavra que visa o seu “cliente-alvo” está apresentada sempre tão cedo quanto possível no anúncio.

## O que os leitores estão procurando?

Os leitores estão procurando benefícios. Eles não gostam de nada egoístico e triste como “preço” ou negativo como “pagamento” ou “custo”. Há uma hora certa para falar sobre essas coisas na literatura que você vai enviar, isto é, ao enviar esta literatura, você deve colocar o preço bem no final da apresentação do produto.

### Elementos essenciais dos anúncios classificados

Como já foi dito antes, anúncios cegos (aqueles que não revelam o que você está tentando vender), usualmente trazem um grande número de inquéritos, mas esses inquéritos são raramente de algum valor e usualmente custam caro para responder. Evite escrever anúncios cegos, até mesmo sem querer ou por acaso, não deixando de incluir as seguintes informações em todos os anúncios :

1. Mencione o produto
2. Os benefícios do usuário
3. Uma nova abordagem, se possível.
4. Características especiais
5. Exija ação
6. Nome endereço
7. Código

1. ) Você pode mencionar o produto e a origem, de uma forma genérica, tal como: “livros” “Vitaminas” etc.,.
2. ) Os benefícios são os mais importantes atrativos-de-venda que você pode colocar no seu anúncio.
3. ) Uma nova abordagem pode ser: novos usos, novas maneiras de aplicação ou descoberta de novos benefícios.
4. ) Características especiais - Elas fazem com que seu produto seja totalmente diferente da concorrência.
5. ) Exija ação - pode ser através da palavra ‘escreva”, “ligue” ou “envie dois selos”, etc. “
6. ) O endereço ou telefone são elementos básicos, mas codificar seu anúncio classificado é um assunto importante que nós vamos elaborar mais tarde.

## **Quando você deve oferecer informações gratuitas?**

Existem três ou quatro situações apropriadas para oferecer mais detalhes, mais literatura ou amostras:

- A) quando o preço do produto é superior a R\$5,00;
- B) quando o produto exige uma explicação ampla;
- C) quando você tem uma grande variedade de produtos para escolha;
- D) quando você quer obter um grande número de inquéritos para criar uma lista de nomes e de clientes.

## **Escreva seu anúncio como um telegrama**

Digamos que você queira vender um livro que explique como ganhar dinheiro criando sanguessugas para a comunidade médica, no seu tempo livre. (Sim, médicos usam sanguessugas novamente, para alguns tipos de ferimentos, para prevenir infecções e aumentar a circulação durante o processo de recuperação.)

**Você quer contar para seus clientes potenciais que:**

- isto é algo fácil;
- que eles podem começar com um pequeno investimento;
- que existe mercado para este tipo de produto;
- que o preço deste livreto que vai fornecer uma riqueza adicional de informações é apenas dois selos.

Os parágrafos que você acabou de ler possuem mais ou menos 100 palavras. De quantas palavras você vai precisar para contar esta história de uma forma eficiente, no seu anúncio? Lembre-se de que, quanto mais longo o anúncio, mais ele vai custar. Quanto mais ele custa, menos lucros você ganha, então seu objetivo é pegar o máximo de pedidos pelo mínimo custo de divulgação possível. Seu anúncio escrito como um telegrama pode aparecer assim:

### **Criar sanguessugas por dinheiro**

Novo livrinho desvenda método fácil de operar no seu tempo livre, em casa. Mostra onde vender, iniciando com investimento pequeno! Envie dois selos para... (28 palavras)

Talvez seu anúncio esteja direcionando apenas para receber inquéritos de pessoas interessadas. Você poderá escrever um anúncio que usa até mesmo menos -palavras do que este:

### **Lucros com sanguessugas:**

Altos ganhos, use tempo livre, em casa. Pouco dinheiro inicial. Demanda surpreendente! Detalhes, envie 2 selos para... (18 palavras)

Como você pode ver, você mirou diretamente o grupo-alvo de clientes, utilizando as primeiras palavras do anúncio. É super importante ser telegráfico para passar a mensagem rapidamente e focalizar os benefícios evitando termos negativos tais como: custo, trabalho, pagamento, etc.

Vamos ver alguns exemplos adicionais:

### **Nova felicidade** com Super Consciência.

Milhares de depoimentos positivos! Livreto gratuito explica como. Envie dois selos para...

**Cansaço?** Descoberta revolucionária sobre pesquisa com vitaminas, pode ser a resposta. Amostra gratuita. Envie dois selos para.. Note que palavras como: “revolucionário, descoberta” sugerem esperança e benefícios. Este tipo de anúncio não gasta tempo e mira o cliente-alvo logo de início.

**Careca?** Um médico austríaco oferece nova esperança. Detalhes gratuitos. Ligue para...

### **Precisa de dinheiro rápido?**

Empréstimos através de correio. Rápido, confidencial, sem burocracia. Ligue para...

Se você tem algo raro, singular e difícil de achar, deixe seus leitores saberem imediatamente.

**Litografias originais** de artistas famosos. Compre diretamente do leiloeiro e economize dinheiro. Ligue para....

Lisonjear também funciona apesar do fato de que as pessoas para as quais você está direcionando seu anúncio não são necessariamente altas, bonitas ou sábias. Mas, elas acreditam que são.

### **Pessoas de gosto fino!**

Variedade de comida rara e singular neste novo catálogo de 96 páginas.

Envie três selos para..

Colocar um toque romântico também pode funcionar

## **Colecionadores de carros**

Agora você pode possuir a famosa Bentley, o carro dos Lordes. Ligue para...

Agora eu quero explicar as diferenças entre dizer demais comparado com a muito melhor abordagem de dizer pouco. Novamente, eu não posso escrever os anúncios para você, mas você pode escrever centenas dos seus próprios anúncios e eu posso lhe dar todas as ferramentas necessárias para começar testando um anúncio depois do outro.

Exemplo de um anúncio caro e ineficiente comparado com um anúncio muito melhor e mais barato.

### **Anúncio número 1:**

Se você está falindo ou você vai se divorciar nós podemos ajudá-lo! Falência R\$99, Divórcio R\$59 - ligue para 5555-1234.

### **Um anúncio melhor:**

Falência R\$99 Divórcio R\$59 - ligue 5555-1234.

### **Anúncio número dois:**

Se você precisa de dinheiro nos seus bolsos, enquanto você está dirigindo seu novo carro, podemos ajudar - ligue- nos no 5555-1234.

### **Um anúncio melhor:**

Dinheiro à vista por seu carro, enquanto você dirige: 5555-1234

### **Anúncio número três:**

Se você precisa receber uma consulta jurídica e sem nenhum compromisso - ligue-nos 5555-1234.

### **Um anúncio melhor:**

Consulta jurídica gratuita - ligue 5555-1234.

Quanto mais curto o anúncio e quanto mais empolgante ele é mais chamadas vai gerar, enquanto mais barato vai custar.

**Um grande segredo:**

Você deve fazer com que as pessoas fiquem suficientemente empolgadas para pegar o telefone e ligar! Só isso!

## **Qual deve ser o tamanho mínimo do meu anúncio?**

De todos os anúncios que eu coloquei os pequenos anúncios foram sempre os que funcionaram melhor para mim. Claro que tinha anúncios que não renderam nada, mas após de testar vários tipos de anúncios, cheguei a essas conclusões. Cada vez que você colocar um anúncio pergunte a si mesmo se existe uma maneira do anúncio ser mais chamativo, mas menor. Muitas vezes os jornais vão ter um mínimo de três linhas e, se por algum motivo, seu anúncio é pequeno demais eles usam só duas linhas e você pode pedir da pessoa que vende o espaço do jornal para dar um destaque para compensar o tamanho do anúncio.

Esta é uma excelente maneira de fazer com que as pessoas notem seu anúncio e como, de qualquer jeito, você paga pelo espaço então, porque não! Você deve ter certeza que leu o capítulo anterior novamente para pegar algumas idéias de como tornar o seu anúncio classificado menor e mais eficaz.

**Lembre-se**  
**Um grande anúncio classificado**  
**= um pequeno lucro,**  
  
**Um pequeno anúncio**  
**classificado = um grande lucro**

# **Eu deveria usar um correio de voz no meu anúncio classificado?**

## **Sim, sim, sim! (mas depende!)**

Quase todos os anúncios classificados que eu coloquei localmente tinham um telefone que apontava um correio de voz. Você deve tratar um correio de voz como extensão do seu anúncio. A principal coisa que você deve fazer é fazer com que as pessoas liguem para você, só isso!

## **Por favor, nunca esqueça isso:**

Seu anúncio no jornal deve fazer apenas uma coisa: fazer com que as pessoas liguem para o número do telefone, só isso!

Então, deixe seu correio de voz, que custa por voltas de R\$20 por mês, (temos pacotes de 3 meses no SP) contar para as pessoas mais detalhes e fazer com que elas fiquem excitadas para comprar o que você quer vender. Eu tenho certeza que, apenas por causa deste capítulo, eu vou ter muitas pessoas me ligando ou me enviando cartas dizendo como elas ficaram ricas usando meu conselho.

Na minha opinião a pessoa que usa um correio de voz tem 100 % melhores chances de sucesso! E a pessoa que não usa um correio de voz tem 100 % mais chances de ficar frustradas e não achar seu anúncio vencedor. Eu digo isto porque eu tenho vários correios de voz que eu modifico cada mês! E eu vou continuar modificando até que eu ache o meu anúncio vencedor!

Você pode achar mais maneiras de fazer com que seu anúncio se torne um anúncio vencedor, passar para o atendimento das ligações ao vivo antes que as pessoas liguem para um correio de voz. Mas eu acredito que eu posso pegar quase qualquer anúncio classificado sem correio de voz e fazer com que ele renda muito mais com correio de voz!

Você pode pegar seu correio de voz na cidade de São Paulo da empresa American Seminars (ligue para nos ou visite nosso site no [www.seminarios.com.br](http://www.seminarios.com.br). Vendemos pacotes super economicos de 3 e 6 meses) , mas caso more numa cidade no interior ou em outro estado ligue para sua empresa telefônica e procure uma empresa que ofereça este

serviço. Caso você não acha uma empresa que faça isto você pode optar em usar uma secretária eletrônica, novamente, a mensagem de saudação deve durar três minutos pelo menos.

**Mais um conceito importante:** cada vez que você muda a gravação do seu correio de voz é a mesma coisa que você está testando seu anúncio.

## **Eu devo responder as ligações?**

Bem, para esta pergunta a resposta é simplesmente não. A menos que seu produto é um produto simples de consumo. Por exemplo TV de PLASMA, CDs virgens, ou qualquer outro produto genérico de consumo. Agora, se seu produto é um livro, um curso, algo mais sofisticado que necessita explicação mais detalhada, use ***o método de 2 passos***. Ou a menos que você tenha uma excelente habilidade de vender por telefone ou você sinta que este produto ou serviço pode ser melhor vendido se você mesmo explica isto para as pessoas que ligam, não use correio de voz. Mas lembre-se que mesmo assim, os correios de voz podem criar curiosidade suficiente para que as pessoas enviem cartas com seus nomes, ou deixam seus nomes para envio de matéria adicional.

Muitas pessoas também me perguntam como é possível que eu vou largar uma chamada telefônica “viva” e vou deixar uma secretária eletrônica fazer a venda para mim? Esta é uma boa pergunta e realmente é o que estou dizendo para você agora está sendo desafiada por um senso comum de muitas pessoas. Muitas pessoas acham que uma vez que um cliente liga você deve atender ao vivo.

Você deve lembrar também que pessoas que ligam, escutam um correio de voz excitante e interessante vão continuar a escutar até fazer tudo para mantê-lo falando, fazendo mais perguntas e até tentando prendê-lo psicologicamente no telefone.

Mas a verdade é que, com toda a psicologia que você possa usar, um cliente desinteressado simplesmente não vai comprar de você. A menos que você tenha um produto muito simples, que está sendo vendido por centenas de outras pessoas.

Na verdade você está forçando essas pessoas a ficar passivas e escutar a sua mensagem com atenção. Uma vez que fiquem interessadas elas vão ligar para você, mas tudo isso depende da forma e da maneira que você cria seu correio de voz.



Por isso eu acho que cada palavra do seu correio de voz deve ser avaliada e considerada com atenção e a única maneira que eu sei que você pode fazer isso é escrever seu próprio texto do correio de voz ensaiando a leitura com a ajuda de um cronômetro. A média é que você pode falar 140 palavras, por minuto, sem parecer que você está apressado. Então seu script deve possuir não mais do que 400 palavras a fim de caber neste espaço de três minutos.

Uma vez que uma pessoa está escutando o seu anúncio ela não pode reclamar, ela não pode fazer perguntas e ela não pode tomar controle da conversa porque ela está lidando com um computador ou uma mensagem gravada. A verdade é quem está em controle aqui é sua mensagem de voz. E se você criou uma mensagem bem pensada, que antecipa todas as objeções de todas as perguntas, dificilmente a pessoa que ligou vai deixar de comprar de você.

A única maneira de você saber qual é a melhor abordagem é TESTAR

A seguir vou expor as várias maneiras de você testar seus anúncios e administra-los. Por exemplo, meus anúncios classificados, em outros estados ou cidades, não apontam para um correio de voz, eles pedem que o leitor nos mande 2 selos para receber um relatório gratuito. O que faz com que esta abordagem seja bem sucedida é também o fato de que a pessoa fica curiosa e acaba enviando selos.

Por outro lado, meus anúncios com DDD apontam para um correio de voz. Estou sempre testando meus anúncios e correios de voz, sendo que a abordagem que gera mais cartas para mim é a abordagem que publico em outros jornais. Dependendo do produto ou serviço que está oferecendo, você deve avaliar se vale a pena colocar correio de voz ou não. Por exemplo, eu coloquei um anuncio assim:

Receba grátis seu livro PENSE E ENRIQUEÇA. Ligue para 3794-0844

Quando a pessoa ligou, ouviu uma mensagem que vende um curso sobre prosperidade e que oferece de brinde este livro. Se tivesse que explicar tudo isso para os clientes que me ligaram, eu nunca teria tempo suficiente para fazer nada. Neste caso, a abordagem pelo correio de voz funcionou. Posso até afirmar que, qualquer anúncio que desperte grande interesse e requeira um sistema de peneiração das ligações, vai precisar do uso do correio de voz.

## **Conclusão 1 :**

**A única maneira que você vai saber se vale a pena de usar correio de voz é TESTAR TODOS os componentes da sua campanha de venda.**

## **Conclusão 2 :**

**Gaste seu tempo com eficiência, sempre tentando ganhar o máximo possível!**

## **Conclusão 3 :**

**Mantenha bem baixo o custo de seus erros!**

Por exemplo, se você está oferecendo emprego ou está tentando recrutar revendedores, isto com certeza vai funcionar melhor com correio de voz. Novamente, a única maneira de você saber é TESTAR. Havia casos em que meu correio de voz fracassou, de uma forma maravilhosa, mas após algumas modificações, acabei ganhando com uma outra abordagem.

Mais um motivo porque eu acho que você não deve responder as ligações é que se seu anúncio é um anúncio vencedor e se você responde todas as ligações, você nunca vai ter o tempo suficiente de colocar mais anúncios e de testá-los. Então, tente achar uma pessoa ou pessoas que possam atender o telefone, assim você pode expandir seu negócio. Acredite-me, se você pode explicar seu produto ou serviço para as pessoas, então você com certeza pode treinar uma pessoa para fazer a mesma coisa!

## **Codificando seus anúncios classificados:**

Para saber quais anúncios e quais publicações geram mais dinheiro para você, é necessário codificar cada anúncio é documentar tudo o que você está fazendo. Eis alguns códigos simples que usei nos meus anúncios classificados.

- Fitas de controle mental... Envie dois selos para o departamento 1A. Rua Bela Cintra, 1538 cj 12 São Paulo – SP. 01415-001

- Fitas de controle mental... Envie dois selos para MENTAL CONTROL. Rua Bela Cintra,1538 cj 12 São Paulo – SP. 01415-001
- Fitas de controle mental... Envie dois selos para CONTROLE MENTAL. Rua Bela Cintra,1538 cj 12 São Paulo – SP. 01415-001
- Fitas de controle mental... Envie dois selos para Rua Bela Cintra 1538 cj 12A Sao Paulo - SP 01415-001
- Fitas de controle mental... Envie dois selos para o departamento 1A Rua Bela Cintra 1538 cj 12A Sao Paulo - SP 01415-001
- Fitas de controle mental... Envie dois selos para "CEREBRO-1024" Rua Bela Cintra 1538 cj 12 Sao Paulo - SP 01415-001
- Fitas de controle mental... Envie dois selos para MENTE Ltda. Rua Bela Cintra,1538 cj 12A São Paulo – SP. 01415-001
- Audio CDs de controle mental... Envie dois selos para Rua Bela Cintra,1538 cj 12 - sala F-0430, São Paulo – SP. 01415-001
- Audio CDs de controle mental... Envie dois selos para Rua Bela Cintra,1538 cj 12 - V-1118, São Paulo - SP 01415-001

Você pode perceber nesses exemplos algumas palavras sublinhadas que eu usei como código. O código v-1118 significa o anúncio da revista Veja na data da publicação 18 de 11.

No anúncio onde o código era sala F-0430, a letra F significa Folha de SP e os números 0430 significam a publicação no dia 30 de abril. Veja no fim do seu manual um modelo de formulário que eu uso para controlar os anúncios que coloco em todo Brasil.

## Como eu posso economizar dinheiro colocando meus anúncios classificados com desconto?

Antes de iniciar, sugiro que você adquira o DIRETÓRIO DOS JORNAIS E REVISTAS DO BRASIL, que pode já estar incluído no seu kit ou que você pode adquirir através da página na internet [www.seminarios.com.br](http://www.seminarios.com.br). Veja abaixo uma amostra do diretório. Como você pode perceber, a coluna da tiragem pode dar uma boa idéia da força do jornal. O que pode ser surpreendente, é que pode-se achar jornais com tiragens pequenas, mas que podem gerar para você milhares de reais por mês, inclusive servem como parâmetro para negociar o preço, ao colocar o anúncio nos jornais.

Alguns jornais são abertos para negociações, especialmente jornais pequeninos em que você pode usar a informação da pequena tiragem para baixar o preço, apontando jornais com preços menores e que tem tiragens maiores. Nunca ligue para um jornal sem saber a tiragem dele.

<i>Jornal</i>	<i>Telefone</i>	<i>Fax</i>	<i>Cidade</i>	<i>Estado</i>	<i>Tiragem</i>	<i>Freqüência</i>
Gazeta da Cidade	(43) 252-1804	(43) 252-1804	Arapongas	PR	5.000	semanal
Gazeta do Centro-Oeste	(44) 525-3626	(44) 525-3626	Campo Mourão	PR	3.000	semanal
Gazeta do Iguaçu	(45) 523-3313	(45) 523-3313	Foz do Iguaçu	PR	5.000	diária
Gazeta do Paraná	(45) 227-2500	(45) 227-2843	Cascavel	PR	20.000	diária
Gazeta do Povo	(41) 321-5000	(41) 321-5300/ 5297	Curitiba	PR	140.000	diária
Gazeta Metropolitana	(43) 252-1804	(43) 252-1804	Arapongas	PR	5.000	semanal
Gazeta Regional	(44) 233-1264	(44) 233-1264	Mandaguari	PR	7.000	semanal
Hoje	(45) 226-2233	(45) 226-2233	Cascavel	PR	7.500	diária
Indústria & Comércio	(41) 322-1012	(41) 322-1012	Curitiba	PR	23.500	diária
Jaguariaíva	(43) 535-	(43) 535-	Jaguariaíva	PR	1.200	mensal

em Páginas	2305	1233 ramal 214				
Jornal da Cidade	(46) 563- 1461	(46) 563- 1461	Santo Antônio do Sudoeste	PR	1.300	semanal
Jornal da Manhã	(42) 223- 5066	(42) 224- 2238	Ponta Grossa	PR	3.000	diária
Jornal de Londrina	(43) 321- 0084	(43) 336- 8171	Londrina	PR	8.800	diária
Jornal do Beltrão	(46) 524- 3030	(46) 524- 3030	Francisco Beltrão	PR	3.200	terça à sábado
Jornal do Centro-Oeste	(44) 525- 3626	(44) 525- 3626	Campo Mourão	PR	3.000	semanal

## Maneira número um:

simplesmente pedir desconto. Eu acredito que esta é a palavra mais poderosa nos negócios: pedir! se você não pede você não recebe. Então você pode dizer assim: "Mas é muito caro! Existe uma maneira que eu possa colocar esse anúncio mais barato? Algumas vezes, acredite-me, a pessoa no outro lado da linha vai reduzir o preço ou vai achar uma maneira para reduzir o custo . Quem sabe talvez este é seu dia de sorte e o jornal, que você está tentando anunciar, pode ceder aquele desconto. Este é um dos capítulos aonde você vai me agradecer por ter economizado muito dinheiro. Pagando R\$70 em vez de R\$100 pode fazer diferença entre um anúncio vencedor e um anúncio que falhou. O que eu estou contando para você aqui não é algo acadêmico mas uma técnica real que já testei várias vezes .

## A maneira número dois:

Você vai receber seu desconto se você concordar em assinar um contrato de três meses a seis meses ou até um ano anunciando neste jornal.

## Uma maneira número três:

Você pode dizer para aquele jornal que você é uma agência. Se você for a uma agência de propaganda vão colocar os anúncios para você e vão pedir do jornal um desconto de agência. Que usualmente é 15% de desconto. Eu aprendi que se eu dissesse para o jornal que eu sou uma agência de publicidade, ele simplesmente me dizia que eu podia obter esse 15% de desconto.

Veja como isso funciona:

Você liga para um jornal e você pede para colocar um anúncio classificado. O atendente responde que o preço é x reais e você diz: "Esqueci de mencionar que eu sou uma agência de publicidade" o atendente poderia dizer: tudo bem, apenas tire 15% de desconto e ele pode pedir que você mande uma prova que comprove que você realmente é uma agência de publicidade. Neste caso você pode dizer que você acabou de ser registrado e você não tem os documentos necessários e ele vai responder: então, sendo assim, você tem que pagar o preço que todo mundo paga. Você não tem nada a perder se você disser que é uma agência. Lembre-se das pessoas que pedem.

## **Se meu anúncio é um anúncio vencedor qual vai ser meu próximo passo?**

Esta é a parte mais fácil. Se o anúncio é um anúncio vencedor você deve pegar este anúncio e colocá-lo em cinco ou seis outros jornais.

### **Seu objetivo:**

Você está esperando que, pelo menos, dois de cada cinco anúncios classificados que você colocar no jornal acabem sendo anúncios vencedores! Mas até mesmo se você tem apenas dois anúncios vencedores você ainda poderá dizer, com segurança, que tem um anúncio vencedor, que pode gerar para você milhares de reais se você é uma pessoa inteligente e aos poucos colocar seu anúncio em mais e mais jornais! Lembre-se existe mais de 2.000 jornais neste país e se o anúncio que você colocar funcionar em um, de cada três jornais, você pode viver muito bem!

Para aquelas pessoas que dizem que elas não podem arcar com o esforço mental de colocar um anúncio em 50 ou 60 jornais eu vou mostrar a você um formulário útil e simples que você pode usar para controlar seus anúncios.

O raciocínio aqui é muito simples. Se um anúncio classificado, após tirar todas as despesas de material e do anúncio, acabar gerando para você 60 a R\$80 por mês de lucro líquido (falando numa forma conservadora) isto significa que se você colocou o mesmo anúncio em 50 jornais diferentes você vai ganhar entre R\$3.000 a R\$4.000 por mês, líquido! Isto significa que você achou uma maneira de imprimir seu próprio dinheiro. A única coisa que

vai precisar fazer é duplicar o processo várias vezes. Se um anúncio classificado acaba gerando para você R\$200, por mês, líquido e você repetiu este anúncio em 70 jornais diferentes, isto significa que você pode ganhar R\$14.000 por mês líquido ou mais!

Você vai aprender todas as coisas que venham através dos anúncios, tais como: preencher os pedidos, atender as chamadas e expandir suas atividades apenas se você começar devagar e usar seu senso comum. Mas nunca aceite R\$5.000 de lucro por mês se você pode ganhar R\$10.000 de lucro por mês! Se eu ganho milhares de reais colocando anúncios classificados pequenos então, por que você não pode fazer a mesma coisa? Após ler este manual você vai saber todos meus segredos sobre as coisas que estou fazendo para ganhar dinheiro usando os anúncios classificados!

Quando você achar seu anúncio vencedor não esqueça de continuar testando novos anúncios a cada semana!

## **O que acontece se alguém acaba me copiando?**

Se alguém está copiando você, não há nada que você possa fazer. Mas mesmo que alguém esteja copiando você lembre-se que raramente as pessoas vão copiar você em todos os jornais, então não fique deprimido porque com certeza isto vai acontecer. Mas, por outro lado, você deve considerar isto como um elogio e sempre continue testando seus anúncios se você está sempre na frente do jogo.

Uma vez que você está dominando este campo de colocação de anúncios classificados você nunca vai se preocupar com a competição! Numa das entrevistas com o famoso Walt Disney ele foi perguntado se ele tinha medo que uma outra empresa fosse copiar as obras dele. Disney respondeu sem nenhuma hesitação: "Enquanto alguém estiver copiando eu sempre vou achar algo novo para criar". Esta deve ser sua filosofia também. O mundo foi criado com abundância e tem bastante para todo mundo, outra coisa que você deve fazer é sempre continuar criando e você nunca vai se preocupar com a competição!



# **De quantas maneiras diferentes eu devo testar meu anúncio classificado?**

## **Quais são os elementos dos anúncios que eu devo testar?**

Você pode testar um anúncio de várias maneiras diferentes. Independente do método que você escolher, dois ou três fatores (o anúncio, a publicação e a data da publicação) devem permanecer constantes, assim você pode testar e avaliar outros fatores. Veja a seguir alguns dos fatores que podem ser testados:

- Inserção múltipla
- Inserção em várias sessões da mesma publicação
- Testes comparativos
- Testes divididos

Inserção múltipla envolve a colocação do mesmo anúncio classificado, com palavras diferentes, na mesma publicação, mesma data e apelando para o mesmo grupo de pessoas.

Um exemplo, você pode colocar dois anúncios diferentes na sessão de empregos da revista *Veja* e na mesma data. Esse tipo de prova destina-se a determinar qual combinação de palavras é a mais lucrativa .

Inserção em sessões múltiplas. São duas ou mais inserções de um anúncio na mesma publicação, na mesma data, mas com títulos diferentes.

Este tipo de prova determina qual classificação resulta nos melhores resultados possíveis. Este tipo de prova usualmente produz resultados chocantes. É incrível, mas mudando-se a manchete do anúncio, podem resultar alterações drásticas no desempenho. Você deve tratar o título como o anúncio que vende o próprio anúncio.

Não muito tempo atrás, um empresário que usava anúncios classificados para recrutar agentes e que sempre usou a classificação lógica “Agente de venda”, testou três outras classificações na mesma revista.

A classificação vencedora foi “Revendedores” a qual produziu 30% a mais nos resultados sem afetar os custos. Deve-se notar também que inserções múltiplas sempre aumentam o volume total das vendas, mas elas nunca



umentam proporcionalmente ao custo. Por exemplo, em vez de gastar R\$20,00 usando uma inserção só, você pode gastar R\$60,00 em três inserções.

Você pode fazer este teste. Coloque um anúncio classificado no jornal de empregos. Se este anúncio gerar R\$50,00, isto não significa que 3 anúncios vão gerar 3 vezes R\$50,00 = R\$150,00. A realidade vai ser bem diferente. Em vez de ganhar R\$150,00 você vai ganhar só R\$110,00 e isto acontece por causa da lei da diminuição de retorno.

Mas a informação e a experiência que você ganhou com este teste vão fazer com que seus anúncios, no futuro, sejam mais lucrativos. Em outras palavras: dois anúncios vão sempre produzir mais do que um anúncio, mas eles nunca vão dobrar os resultados.

Vendas comparativas envolvem o teste de anúncios diferentes na mesma publicação, enquanto um novo anúncio está concorrendo com outro já testado e que comprovou produzir bons resultados. Enquanto este tipo de prova pode ser feito de uma forma semelhante à da prova de inserções múltiplas, os resultados são freqüentemente mais conclusivos quando você publica num jornal com coberturas diferentes. Por exemplo, a Folha de SP possui anúncios classificados diferentes para cada região. Você pode testar a eficiência da sua propaganda em seções diferentes da sua cidade ou do Estado. Assim é possível determinar qual região é mais interativa para seus anúncios.

Já falei sobre a matemática antes, mas espere até que você veja de quantas maneiras você pode testar uma pequena idéia. Apenas um elemento dos componentes que mencionei antes pode mudar os resultados numa forma dramática.

## **Vamos ver este exemplo:**

Se nos disser que existem vinte maneiras diferentes que você pode escrever o texto do anúncio

X vezes

Vinte maneiras diferentes que você pode gravar sua mensagem de voz fazendo com que as pessoas fiquem empolgadas e liguem para você diretamente, a fim de pedir seu produto ou serviço.

X vezes

5 seções diferentes dos jornais que você pode colocar seu anúncio

X vezes

vinte scripts diferentes que você pode dizer quando as pessoas ligam para você ou fala com você pessoalmente.

Então se você pega as maneiras diferentes que você pode escrever um anúncio classificado e multiplica isso vezes o que você vai dizer no correio de voz ou que você vai dizer quando as pessoas ligam para você, entendendo que cada mudança é totalmente nova prova, existem centenas de maneiras que você pode testar uma idéia. Agora se você falhou, nos primeiros cinco anúncios classificados que você colocou, você deve perguntar qual dos elementos ou componentes você deve mudar. Será que é o anúncio ou a gravação do correio de voz ou será que o produto ou serviço que estou tentando vender é algo que ninguém quer.

1. ) Se você falhou, em todos os cinco testes, pode ser que você esteja tentando vender algo que ninguém quer.

2.) Mas, por outro lado, você pode dizer que você ainda não achou aquele anúncio vencedor.

Se isto aconteceu, você deve perguntar qual daquelas opções é a opção verdadeira. Se isto aconteceu, você deve voltar para trás e ler novamente os capítulos anteriores, apenas não desista.

Você poderia estar bem próximo de seu grande anúncio vencedor que pode fazer com que viva como um rei para o resto da sua vida!

## **Como fazer para que seus anúncios fiquem no topo da seção dos classificados**

O truque é muito simples: cada vez que você coloca um anúncio classificado no jornal você deve ter certeza de que seu anúncio começa com a letra A, B, C ou D, assim você pode eficazmente ficar no topo da seção. Os anúncios são colocados na seção dos classificados alfabeticamente, dependendo da primeira letra do anúncio.

Fazendo isso vai aumentar bastante a resposta para seu anúncio. Parece uma pequena coisa, mas ela pode fazer diferença entre ganhar milhares de reais por ano e ganhar quase nada.

Quase qualquer anúncio que você pode escrever pode ser escrito no topo da seção que você quer colocar o anúncio.

## Aspectos legais sobre os anúncios classificados

Você deve ter certeza que quando você coloca um anúncio classificado no jornal ele não está enganando as pessoas. Também você pode sem querer colocar um anúncio contra as leis do Estado. Isto não significa que você é uma pessoa maldosa mas pode ter leis esquisitas que podem fazer você perder dinheiro.

Por exemplo, 3 anos atrás, eu pedi que as pessoas me enviassem dinheiro nos envelopes. Pelo que eu sei não existe nenhuma lei contra isso, apenas as regras dos correios, e se alguém quer mandar para você dinheiro nos envelopes o problema é dela e não seu. Eu não estou pedindo dinheiro nos envelopes diretamente do anúncio e, a propósito, existem alguns jornais que não querem publicar nenhum anúncio que pede dinheiro, diretamente do anúncio, ou anúncios tipo "trabalhar em casa". Você não pode promover um produto ou serviço e vender aqueles programas de marketing de rede na seção de empregos.

Lembre-se de ser honesto nos seus anúncios, por exemplo :

**Tome este produto e você vai perder peso.** Este é um exemplo de um anúncio ilegal, mesmo assim eu posso ver este tipo de anúncio sendo divulgado em muitos jornais. A versão legal deste anúncio é :

**Tome este produto e você poderia perder peso.**

Este anúncio é sobre um produto que é conhecido como um produto que possivelmente causa a perda do peso. É claro que este anúncio não vai funcionar tão bem como o anúncio número um, mas você não pode usar o anúncio número um a menos que você esteja procurando problemas. Veja a variação deste anúncio novamente :

**Tome este produto e  
você poderia perder  
até 10 kg em trinta  
dias!**

Este tipo de anúncio é um anúncio que você pode usá-lo apenas se você tem uma documentação de alguém que usou este produto e realmente perdeu 10 quilos, em trinta dias.

Espero que você pegue o entendimento geral do que você pode fazer e do que você não pode fazer. Por favor, não pegue meu conselho como a última palavra. Eu entendo essas leis, mas, elas sempre mudam, então a melhor abordagem é checar com um profissional qualificado neste campo, um advogado ou contador, especialmente antes de colocar seu anúncio em centenas de outros jornais em todo o país.

### **Palavras que você pode usar nos seus anúncios:**

Existem algumas palavras consideradas legais, mesmo que você não tenha nenhuma documentação para comprovar a veracidade das declarações, como por exemplo :

#### **“O melhor programa educacional que já foi escrito “**

Essas palavras: o melhor dizem que o programa que está sendo vendido é o melhor programa. Mesmo que isto não seja verdade porque esta é a opinião de alguém. Este tipo de propaganda é chamado no inglês " Puffing" ou no português exagerou legal.

### **Outras palavras de exagerou legal:**

- O MELHOR
- O MAIS INCRÍVEL
- NÚMERO UM
- NOTA 10
- O MAIS SABOROSO
- O MAIS DOCE
- O PIOR
- O MAIS BONITO
- A MAIS BONITA
- O MAIS CHOCANTE

etc. etc

Nunca coloque anúncios tipo “empregos” se você não estiver oferecendo emprego. Este tipo de anúncio é considerado ilegal. Alguns jornais mudaram suas políticas sobre vários tipos de anúncios, especialmente aqueles que usam “Trabalhe em casa”. Na verdade os jornais não são responsáveis pelo que está sendo vendido, mas se um jornal coloca um anúncio classificado que acaba criando problemas, ele, com certeza, vai endurecer suas políticas a respeito deste tipo de anúncio.

## **EVITE PROGRAMAS DE CARTAS CORRENTES**

Qualquer programa de anúncios que promove sistema de cartas correntes é proibido. Cartas correntes são aquelas cartas (hoje existe versão de carta corrente através de e-mail) que contam sobre uma pessoa pobre com problemas financeiros que usou este método para ganhar R\$XXXXXX,00 (algum número astronômico incrível) em apenas 30 dias. Você pode fazer a mesma coisa enviando a mesma carta para 200 pessoas que enviarão R\$5,00 para a primeira pessoa da lista, tirando a 4ª pessoa da lista e colocando seu nome no lugar. Você estará usando uma explicação lógica, mas completamente incorreta (leia na minha página o relatório chamado “ A verdade sobre cartas correntes” que é inteiramente Grátis [www.seminarios.com.br](http://www.seminarios.com.br) ) Eu acho que o consumidor hoje, já está educado e não acredita mais nestas bobagens.

## **Utilizar o conceito de UP SELL pode tornar seus anúncios grandes vencedores**

Levou algum tempo até que eu percebi o poder do conceito UP SELL . Up sell significa no inglês vender para cima, ou seja, após vender alguma coisa volta e oferece ao cliente algo mais. Este conceito também chamado conceito de beliscar. Quantas vezes aconteceu com você de entrar numa loja para comprar sapatos e, uma vez que você comprou os sapatos, o vendedor tentou vender as meias ou você pode ver esta cena em muitas concessionárias: o vendedor de carros oferece um carro simples, uma vez que o cliente tenha concordado em comprar o carro, o vendedor tenta vender algo a mais (bancos de couro, toca CD, antena automática, faróis automáticos, ar-condicionado, etc.). Na verdade o vendedor está ganhando muito mais na venda dos produtos acessórios do que na venda do carro e isto chamamos beliscar ou up-sell.

Deixe-me dar para você um exemplo. Vamos dizer que você colocou um anúncio tentando vender algum tipo de serviço e quando as pessoas ligam você deve ter um outro produto ou serviço que possa mencionar para elas também comprarem. Isto pode ser feito também através do seu material de propaganda, por exemplo, se você está enviando uma carta de venda mencione, além do produto principal, seus outros produtos na forma de mini

catálogo ou catálogo adicional. Você vai perceber que 50% dos seus compradores vão optar por comprar novamente de você.

Pense sobre o que estou dizendo. Vamos dizer que seu primeiro serviço custou R\$40 e seu segundo serviço custou R\$90, Você vai perceber que 50% das pessoas dirão sim, quando você oferecer o seu segundo serviço. Então este anúncio está vendendo para você 100% melhor, apenas porque você ofereceu um outro serviço para aquelas pessoas que compraram o primeiro serviço. Isto funciona também com qualquer tipo de produto .

O conceito de up-selling está sendo usado em todos os lugares, quando você compra um carro e tentam vender para você uma garantia estendida isto é up-sell. Quando você compra um computador e tentam vender para você um pacote de aplicativos, isto é up-sell e quando você compra os primeiros seis meses na academia e tentam vender para você o segundo período de seis meses por metade do preço .

Se você aprender aplicar o conceito de beliscar e UP-SELL em todos seus negócios, independente de estar vendendo um produto ou serviço, você pode tornar um anúncio com desempenho médio em um anúncio vencedor . .

Algumas pessoas vão colocar um anúncio para vender seu primeiro produto apenas para nem ganhar e nem perder. Esta abordagem é uma abordagem muito importante que eu ensino em outros programas. Existe uma lei universal do sacrifício. Esta lhe diz que se você sacrifica algo vai receber algo em retorno.

**A lei do sacrifício**  
**Se você sacrificar algo (bem pensado) vai receber ganhos em retorno**

Muitos supermercados usam esta abordagem colocando seus anúncios num produto que custa muito abaixo do que o preço de mercado. Clientes fazem suas compras neste supermercado apenas por causa deste produtos, isto é chamado no inglês **Loss Leader** que significa em português "um líder perdedor". Isto significa que mesmo que você perdeu, ali na frente, na "porta traseira" você vai acabar ganhando muito mais. Por exemplo, empresas que vendem uma sociedade no clube do CD. Nas propagandas delas elas

oferecem o primeiro disco por preço de apenas R\$1 se você concordar comprar, cada mês, uma das seleções recomendadas da empresa. A empresa lamenta estar sacrificando um CD que custa R\$20 por preço de R\$1 mas ela ganha uma sociedade da pessoa no clube onde ela compra cada mês um CD por R\$20.

Você não pode ignorar as regras de up-sell porque, se você fizer isto, vai acabar lhe custando milhares de reais que poderia Ter aproveitado e não aproveitou.

Você pode perceber que em todos meus produtos eu sempre ofereço outros produtos. Cada produto que sai do meu escritório para meus clientes contém também um catálogo dos meus outros produtos. Eu estou contando tudo isso para você porque usar este conceito é a mesma coisa que adicionar uma máquina de dinheiro ao seu anúncio classificado. Quando descobri, por acaso, aquele anúncio vencedor que usei para vender meus kits de construção da riqueza eu acabei gerando milhares de reais a mais, por mês, apenas porque anexeí catálogo dos meus outros produtos ao meu kit.

Através do uso do conceito de beliscar eu melhorei o desempenho dos meus anúncios em 50% ou mais. Lembre esta regra super importante e aplique-a nos seus produtos e serviços. Sempre pergunte: o que mais eu posso fornecer para meu cliente quando ele quer comprar o produto x? Caso você não tenha nada para vender a mais, procure produtos semelhantes que você pode comprar com preços por atacado. Vamos dizer que você está vendendo uma caneta. Você pode anexar um Up - Sell na forma de um lápis que você pode vender por preço muito acessível.

## **Administrando e monitorando seus anúncios**

### **Testando**

Como em qualquer avaliação científica, cada teste deve ter controle de um dado constante, e você pode comprar para testar seus resultados.

Por exemplo, você pode testar a eficiência de um novo anúncio colocando um anúncio classificado comprovado (você conhece a eficiência dele porque já o colocou em outros jornais). Se este anúncio usualmente gera inquéritos pelo custo de 50 centavos cada, e neste novo jornal que você está testando,



o custo de cada inquérito é R\$1,50, então a culpa do mal desempenho está na publicação e não no conteúdo do anúncio.

Nunca esqueça que as vendas, e não o números dos inquéritos, são o verdadeiro medidor de seu sucesso. Inquéritos caros, que produzem vendas, são mais baratos do que inquéritos baratos, que não produzem nenhuma venda, como você pode ver no próximo exemplo.

Jornal	Mês	Código	Custo	Inquéritos	Vendas	Renda
A	Março	10	11,00	19	3	45,00
B	Março	11	9,00	36	40	60,00
C	Março	12	18,00	120	27	405,00

Podemos concluir então que:

Jornal	Custo / inq.	Custo /venda	Renda/ anúncio
A	R\$ 0,58	R\$ 0,25	R\$ 4,09
B	R\$ 0,25	R\$ 0,15	R\$ 6,67
C	R\$ 0,15	R\$ 0,15	R\$ 22,50

Nas tabelas acima você pode perceber que o jornal C foi muito mais lucrativo, porque cada real gasto trouxe R\$22,50 em vendas. O segundo jornal produziu 36 inquéritos, mas gerou só R\$60,00 em vendas e o jornal A gerou 19 inquéritos e só R\$ 45,00 reais em vendas. O lucro de cada venda no jornal A foi R\$4,09, ou seja, cada real investido gerou R\$4,09 em vendas. Portanto, inquéritos que custavam mais barato não eram tão bons.

Para testar o conteúdo do anúncio (e não a publicação), você deve inverter o processo e testar usando anúncios diferentes na mesma publicação. Sua tabela de controle pode ficar assim:

Jornal	Mês	Código	Custo	Inquéritos	Vendas	Renda
A	5 Março	23	11,00	82	24	360,00
A	12 Março	14	11,00	104	27	405,00

Da informação acima podemos concluir que o anúncio código 23, produziu 82 inquéritos pelo preço de 13 centavos cada. Cada venda custou R\$0,46



(11,00 / 24 = 0,46) e cada real investido gerou R\$ 32,72 em vendas (360,00/11,00 = 32,72). No segundo exemplo, podemos ver que cada real investido gerou 36,8. É fácil ver que o desempenho do anúncio 14 foi muito melhor. Você viu como isto é fácil?

Mesmo sendo esses resultados excepcionalmente bons, já vi anúncios com custo de R\$30,00 produzindo R\$3.000,00 em vendas (esses anúncios são de recrutamento de agentes de vendas)

## Monitorando os resultados de suas provas

Para melhorar de forma contínua a eficiência dos seus anúncios classificados, você deve manter registros exatos de suas provas e também testar continuamente. Nunca espere até receber os resultados de uma prova, para testar mais uma em outra publicação. Se a primeira prova não deu bem, você vai perder muito tempo.

Assim que você tiver um anúncio que gere sucesso razoável, use este mesmo anúncio na sua próxima campanha em outros jornais. 70% do seu orçamento vão para publicidade e para os anúncios que já foram comprovados e 30% para novas provas. Desta forma você vai, continuamente, testar e melhorar sua propaganda. Cada melhoramento vai formar a base para uma nova campanha.

<b>Jornal</b>	<b>Anúncio</b>	<b>Custo</b>
A	Comprovado	R\$ 70,00
B	Novo	R\$ 10,00
C	Novo	R\$ 10,00
D	Novo	R\$ 10,00

Checando a performance de um novo anúncio numa publicação comprovada, como já vimos antes, você vai ter habilidade de determinar se seu anúncio ou sua publicação funciona com eficácia.

Não se deixe enganar pelo número de inquéritos. Vendas são o único medidor de sucesso de sua propaganda. Alguns anúncios produzem grande quantidade de inquéritos que não valem nada. Esses anúncios parecem excepcionalmente bons até que você compare os resultados das vendas.

Nas próximas páginas você vai ver um formulário que você pode usar para manter o controle dos seus anúncios e de seus desempenhos. Usando esses formulários você pode saber exatamente o tempo que o anúncio foi publicado no jornal, o preço e o dinheiro que ele gerou para você.

Apenas faça xerox desta página ou se você quiser você pode montar o mesmo formulário no seu computador, usando o Excel ou Access ou qualquer tipo de aplicativo para controle de banco de dados. Eu prefiro usar este formulário do que usar o computador porque considero este formulário mais simples. Esses formulários vão ajudar muito você nos próximos meses. Após colocar 10 a 50 anúncios você vai precisar olhar para trás para lembrar qual anúncio você colocou e qual foi o desempenho dele.

Não seja preguiçoso na documentação do desempenho dos seus anúncios. Acredite-me, pode colocar apenas cinco anúncios você vai querer voltar para os seus anúncios e mudar apenas alguma coisa pequena, que você percebeu após colocar o anúncio número cinco.

Esta é apenas uma coisa que você deve aceitar e confiar. Algum dia você vai ficar feliz que você manteve os registros.

Quando você achar um anúncio classificado vencedor você vai querer colocá-lo em muitos outros jornais e você vai querer administrar e seguir cada um num papel diferente. Na próxima página eu colocarei uma amostra, de um formulário de controle, que eu uso para meus anúncios.

Existem milhares de negócios que você pode iniciar, se você sabe como divulgar. Após saber todas as maneiras diferentes de fazer anúncios classificados funcionar, você vai dizer para si mesmo: eu posso iniciar vários tipos de negócios porque eu sei como pegar clientes!

Anunciar para pegar novos clientes é a sua tarefa nº 1, que você deve saber como fazer, se você quer iniciar seu próprio negócio. Uma vez que você aprenda isso, todas as coisas vão se tornar muito mais simples para você. Um consultor norte-americano chamado Brian Tracy disse, em uma de suas palestras, que após analisar centenas de empresas ele percebeu que todos os problemas da empresa podem ser resumidos em um problema só: falta de vendas!

Para você criar o número de vendas que você quer, para atingir sua independência financeira, você deve fazer apenas uma coisa: achar clientes novos e sempre! Muitas pessoas me dizem que o objetivo de qualquer negócio é ganhar dinheiro, mas eu acredito que este objetivo é um objetivo secundário. O objetivo principal da empresa é achar clientes! Uma vez que você tenha achado os clientes, eles vão dar para você seus dinheiros!

Era uma vez uma mulher que operava um salão de beleza. Após trabalhar muitos anos ela transformou seu salão de beleza no melhor salão de beleza da cidade e acabou mudando-se para um prédio de luxo, só que ela esqueceu apenas de um detalhe. Ela esqueceu aquela placa de madeira que dizia aonde ela estava. Ela acabou esquecendo da coisa mais importante: achar os clientes!

Os anúncios classificados apresentam-se como uma ferramenta de precisão. Quando você as aplica à tarefa certa, elas geram bons resultados. Mas quando você tenta fazer coisas que os anúncios classificados não podem fazer, ou seja, vender diretamente do anúncio, então, com certeza, você provavelmente vai fracassar.

Nunca tente pegar um grande número de pedidos diretamente dos anúncios classificados, em vez disso, use-os para gerar inquéritos de pessoas interessadas. Enquanto seu negócio cresce, você pode expandir para anúncios de espaço, mas a experiência que você ganha com este modo de divulgação vai garantir seu sucesso no futuro. Se você analisar os custos dos anúncios de espaço e campanhas de mala direta, vai concluir que nunca vai ganhar tanto como nos classificados.

Uma vez que você tenha, de 200 a 300 anúncios classificados correndo cada mês, você vai descobrir as limitações dos classificados. Mas não fique desesperado porque, se um anúncio classificado gera para você uma renda líquida de R\$100 por mês, e você tem 200 anúncios correndo em 200 jornais diferentes, isto significa que você pode ganhar R\$20.000 por mês. Este é o caminho verdadeiro para uma riqueza milionária.

Você pode ter a melhor idéia do mundo, o melhor serviço do mundo e o melhor produto do mundo, mas isso não significa nada se você não sabe como divulgar isso para outras pessoas.

Não apenas divulgar para outras pessoas, mas você deve fazer isto numa forma eficiente e que custe barato senão vai gastar fortunas em propaganda apenas para sobreviver. Saber como alavancar grandes lucros dos pequeninos anúncios classificados é a mais lucrativa maneira de promover seu negócio.

Desejo a você muito sucesso em todos os seus empreendimentos.

## **ROBERT ABRAHAM**

### Formulário de controle mensal

Mês:			Mês:		
Jornal / Telefone	Dia	Resultados	Jornal / Telefone	Dia	Resultados
Texto exato			Texto exato		
	1.	R\$		2.	R\$
	3.	R\$		4.	R\$
	5.	R\$		6.	R\$
	7.	R\$		8.	R\$
	9.	R\$		10.	R\$
	11.	R\$		12.	R\$
	13.	R\$		14.	R\$
	15.	R\$		16.	R\$
	17.	R\$		18.	R\$
	19.	R\$		20.	R\$
	21.	R\$		22.	R\$
	23.	R\$		24.	R\$
	25.	R\$		26.	R\$
	27.	R\$		28.	R\$
	29.	R\$		30.	R\$
	31.	R\$		32.	R\$
	33.	R\$		34.	R\$
	35.	R\$		36.	R\$
	37.	R\$		38.	R\$
	39.	R\$		40.	R\$
	41.	R\$		42.	R\$
	43.	R\$		44.	R\$
	45.	R\$		46.	R\$
	47.	R\$		48.	R\$
	49.	R\$		50.	R\$
	51.	R\$		52.	R\$
	53.	R\$		54.	R\$
	55.	R\$		56.	R\$
	57.	R\$		58.	R\$
	59.	R\$		60.	R\$
	61.	R\$		62.	R\$

Tenho o modelo da carta de venda que gerou para mim milhares de reais (e ainda está gerando). Você pode se inscrever neste programa se quiser, só nos ligue ou visite nossa página [www.seminarios.com.br](http://www.seminarios.com.br)

Veja como ganhei milhares de reais em poucas semanas

# Passo 1:

Coloquei classificados nos jornais e sites de classificados online.

## “Árvore de dinheiro”

Como você gostaria de ter sua própria árvore de dinheiro para satisfazer todas as suas necessidades. Oportunidade singular. Mensagem gravada conta segredos espantosos (24 horas - 3794-0845).

Ou

## “Árvore de dinheiro”

Como você gostaria de ter sua própria árvore de dinheiro para satisfazer todas as suas necessidades. Duvide se quiser, mas se você está pronto para aproveitar esta oportunidade, vá até o site [www.seusite.com.br](http://www.seusite.com.br)

# Passo 2:

As pessoas que ligavam para meu correio de voz ouviram esta mensagem:

“Oi, Meu nome é Robert Abraham. Antes de ouvir o resto desta importante mensagem, eu sugiro que você tenha à mão uma caneta para anotar alguns dados essenciais.

Quero falar sobre um assunto muito importante, seu dinheiro! Pense sobre isso por um momento, é impossível viver uma vida completa, ou bem-sucedida, a menos que você tenha bastante dinheiro! Você vai concordar também que ninguém pode maximizar seu talento, potencial, e desenvolvimento, a menos que tenha bastante dinheiro!

Algum tempo atrás, encontrei um conceito revolucionário que mudou minha vida. Estou falando sobre prosperidade ilimitada e de múltiplas fontes de renda. Este é um conceito poderoso que vou compartilhar com você num relatório especial intitulado “Segredos da Riqueza” que você vai receber de nos inteiramente Grátis!

O conceito básico do meu programa é: 1º- iniciar seu negócio agora, e 2º- cultivar outros negócios simultaneamente assim sua renda chega para você de múltiplas fontes.

Se você apenas usar um das idéias divulgadas no meu programa e iniciar seu negócio com pouquíssimos recursos, exatamente como eu vou mostrar, você nunca mais vai querer trabalhar para ninguém para o resto da sua vida.

Por que uma pessoa vai querer trabalhar para alguém se pode ganhar dez vezes mais dinheiro, fazendo aquilo que adora fazer?

Eu não quero que você pare aqui, eu vou te mostrar tantas maneiras para ganhar dinheiro que você vai querer bater sua cabeça na parede por não ter visto isso anos atrás.

Agora talvez você é uma daquelas pessoas que sempre duvidam e nunca acreditam em ninguém. Eu entendo você perfeitamente e não vou tentar mudar sua maneira de pensar, mas se meus conceitos podem fazer com que você comece pensar diferente sobre dinheiro, você não acha que vale a pena de pelo menos ler meu relatório?

Para receber o relatório SEGREDOS DA RIQUEZA, e nosso catalogo de sucesso inteiramente Grátis, vá até nosso site [www.nossosite.com.br](http://www.nossosite.com.br) e adquira ali o curso “ARVORE DO DINHEIRO” por um preço especial. Este é Rober Abraham, e obrigado pela sua atenção.”

Assim que recebi envelopes cheios de selos, enviei esta carta: (Veja o modelo da carta a seguir. O programa WBS é um espécie de mini franquia de mala direta que você pode se juntar e que ensina como cultivar múltiplas fontes de renda trabalhando em casa. Meu programa ensina também como criar produtos de informação (inclusive este próprio manual pode ser vendido através do meu sistema e veja o mini catalogo nas ultimas paginas para ver outros produtos) A última e mais atualizada versão do WBS é super poderosa e contém 10 fontes de renda que você pode cultivar simultaneamente. Eu desenvolvi meu programa usando vários testes, fracassos e sucessos. O que me surpreendeu foi a aceitação e a entusiasmo das pessoas que usavam (e ainda usam) este método. Se você gostou este manual, você vai apreciar ainda mais os segredos que eu divulgo nos meus outros manuais. Acho que o atributo mais destacado de todos os programas que criei e adaptei é a simplicidade e praticidade que faz com que o leitor quer iniciar no mesmo dia.

## Passo 3:

Cada pessoa que me enviou selos, recebeu minha carta de venda, que aliás testei em muitas campanhas, e sempre rendeu bem. Eu acho que 1 de cada 7 a 10 acabaram me enviando dinheiro. É simplesmente incrível.



## Passo 4:

Envie o pedido para seu cliente, lembrando o que ensinei sobre o conceito de UP-SELL. Tente vender algo a mais. (No WBS coloquei vários produtos a mais. Tente identificá-los no modelo da carta de venda a seguir.

## Passo 5:

Repita o processo, testando seus classificados em outros jornais. Continue testando novos anúncios e, de vez em quando, envie para seu ex-clientes outras ofertas.

### **Eis a carta que enviei para todas as pessoas que me mandaram selos...**

Você pode notar que a carta é muito longa. Também lembre-se que em vez de enviar esta carta, ela pode ser simplesmente publicada digitalmente na internet. Minha experiência comprovou que cartas longas vendem mais (mesmo que você ache que ninguém gosta de ler, a verdade é que ninguém gosta de ler algo chato)

Esta carta está protegida por direitos autorais e pode ser usada apenas por pessoas que possuam o WBS. Mas isto não significa que você não possa adotar algumas destas idéias para vender seu produto ou serviço.

O que fiz no WBS foi ensinar às pessoas como criar seus próprios produtos e se elas não possuem produtos, ensinei onde achá-los com valor, de início alto, mas que podem ser comprados por atacado com descontos de até 82%.

Por exemplo, o manual que você está lendo está sendo vendido por atacado para meus mini-franqueadores que se inscreveram no WBS e num outro programa que criei chamado o “Milionário de Bolso”, com desconto de até 82%!

Um dos manuais do programa pode ser vendido por R\$ 20,00, mas comprando 100 unidades, o distribuidor paga apenas R\$ 5 por unidade (os preços podem mudar de acordo com o dólar) e vendê-los através de mala

direta ou usando vários planos que geram dinheiro imediato. O WBS e o Milionário de Bolso são programas muito especiais e podem funcionar em todo Brasil.

## MODELO DA CARTA SEGREDOS DA RIQUEZA

Oi, Meu nome é Robert Abraham e sou um consultor empresarial americano residente no Brasil há 5 anos. Talvez você já me conheça ou já ouviu falar de mim. Eu apareci na TV, várias vezes, em vários Estados e administrei cursos especializados em todo o Brasil. Eu desenvolvi um método comprovado que qualquer pessoa pode usar para obter excelentes lucros e cultivar múltiplas fontes de renda. O fato de você ter investido seu tempo para me escrever e ter solicitado este plano me diz que, provavelmente, você tem iniciativa para ser bem sucedido. (Dada a oportunidade CORRETA, é claro) . Eu aplaudo você por tomar esta iniciativa e ter uma mente aberta para aprender novas idéias. Então, qual é o segredo da riqueza? Eu vou resumir isto para você em algumas palavras:

1. Atitude mental - você vai ficar rico se você aplica uma consciência de prosperidade (pessoas ricas pensam muito diferente)
2. Cultivar negócios que rendam dinheiro para você independente se você trabalha ou não. Por exemplo autores que recebem Royalties (direitos autorais) anos após terem escrito seus livros.
3. Cultivar múltiplas fontes de renda. Se uma fonte seca, você pode usar outras.

O que eu gostaria de compartilhar com você é uma oportunidade de negócio que você pode operar literalmente da sua mesa da cozinha. Esta oportunidade vem na forma de um kit chamado WEALTH BUILDERS KIT ou Kit de Construção de riqueza. Com este poderoso método, você pode "plugar" no meu programa e começar a ganhar dinheiro quase imediatamente.

Meu sistema de construção de riqueza contém técnicas secretas que possibilitam todas as seguintes vantagens:

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> . Sem Patrão!             | <input type="checkbox"/> Sem telefonemas!               | <input type="checkbox"/> .Sem telefonemas               |
| <input type="checkbox"/> . Sem vender cara a cara! | <input type="checkbox"/> Sem correr pra la e pra ca!    | <input type="checkbox"/> .Sem correr para lá e para cá! |
| <input type="checkbox"/> . Sem reuniões!           | <input type="checkbox"/> Sem apresentações!             | <input type="checkbox"/> .Sem contato face a face!      |
| <input type="checkbox"/> Sem contatos face a face! | <input type="checkbox"/> Sem nenhum pagamento de frete! | <input type="checkbox"/> .Sem manter estoque!           |

A economia de hoje está em franco declínio sem sinais de mudança. Quando as grandes empresas começam a dispensar funcionários aos milhares, você sabe que a economia vai de mal a pior. Mesmo se você tiver um cargo decente, segurança no emprego está se tornando rapidamente alguma coisa do passado. Ao mais ligeiro capricho ou mudança, você poderá estar na rua. Então, o que fazer ? É isso que acontece quando você depende de um empregador. Você lhe dá tudo que tem, porém a sua carreira, promoções é francamente a sua renda limitada, são sempre assuntos decididos por outra pessoa ! Não tem que ser dessa maneira. Não quando existe oportunidade de boa fé que você pode aproveitar agora mesmo.

Eu sei que existem muitas pessoas com vários programas que prometem riqueza e prosperidade, mas o que elas não contam a você é que para aquele "programa único" funcionar, você precisa:

- Habilidades especiais e talento,

- Sorte,
- Bom crédito,
- Amigos com influência,
- Informação privilegiada
- E o mais importante, muito, muito dinheiro

**Como você logo verá, meu programa não requer tudo isso. O que eu gostaria de compartilhar com você é uma oportunidade de negócio para operar literalmente da sua mesa da cozinha. Esta oportunidade vem na forma de um kit chamado WEALTH BUILDERS KIT ou Kit de Construção de riqueza sem sair de casa. Com este poderoso método, você pode "plugar" no meu programa e começar a ganhar dinheiro quase imediatamente.**

Meu kit contém esta oportunidade que mostra os segredos de como criar um negócio perfeito para qualquer um, como você por exemplo, que está determinado a atingir a sua total independência financeira. Mas, o que é um "Negócio Perfeito"? Deixe-me agora relacionar o que eu considero ser um "Negócio Perfeito":

- Você se divertirá ganhando dinheiro! Você achará estimulante! Você achará fácil!
- Você não precisa ser um grande gênio para ganhar dinheiro com meu método!
- Você não precisa sorte. Meu método funciona porque nós usamos probabilidades matemáticas que garantem seu sucesso!.
- Qualquer negócio precisa dinheiro para começar, mas com meu método você pode alavancar centenas de reais com investimentos de alguns centavos.
- Você pode começar trabalhando meio período! Você tem muito tempo para o lazer!
- Não é necessário vender de porta em porta ou por telefone!
- Você pode trabalhar em sua casa e determinar seus próprios horários de maneira flexível!
- Você pode ganhar dinheiro imediatamente e seus ganhos aumentam mês a mês !
- Você oferece um serviço de prestígio! Você se sente bem ajudando os outros!
- Você tem clientes satisfeitos! Você não precisa fazer estoque!
- Você tem ilimitadas capacidades de ganhos !
- Você tem treinamento e suporte sempre disponíveis !
- Seu serviço é requisitado por todos!
- Não há necessidade de realizar reuniões ou festas!
- Seu plano é facilmente reproduzido pelos outros!

É uma lista impressionante, não é? E é exatamente isto que lhe está sendo oferecido. Você agora pode ver porque estou tão entusiasmado? Simplesmente imagine o que poderia lhe acontecer se você começasse agora. Tendo lido os princípios apresentados nesse incrível KIT, você vai abrir seus olhos e ver muitas de outras oportunidades. Tenho certeza que você vai apreciar as maneiras super inteligentes divulgadas no meu Kit.

Você já gastou tempo e dinheiro estudando vários programas de mala direta ou, pelo menos, você já perguntou sobre o potencial de negócio de mala direta como um tipo de "bico" ou segunda renda. Mas você não sabe como começar ou o que

vender ou como vender? Ou como criar credibilidade imediata? Eu resolvi tudo isso para você no meu kit. Você vai aprender de tudo que você precisa para ganhar muito mais.

Você não tem uma carta de venda ou manuais ou alguns produtos para vender? Bem não procure nada mais porque agora você está pronto para adquirir a mais glamourosa maneira de prosperar - negócio de mala direta. Em vez de você entrar neste negócio, errar e perder seu tempo e seu dinheiro, eu já fiz tudo isso. Eu já paguei o preço para meu sucesso e aprendi aquela fórmula secreta de como ganhar algum dinheiro sério com este negócio. Se você não tem 3 anos e R\$10.000 para desenvolver seu próprio sistema que gira R\$300 a R\$500 por semana, apenas use meu método e "abra a torneira"!

Meu kit realmente é uma combinação de curso de mala direta com tudo que você precisa para iniciar. Ele contém além do seu valor educacional tudo que você precisa para ganhar seu próprio dinheiro numa forma ética, fácil e super inteligente. Sobre o que estou falando? Estou falando de voltar para casa e achar uma pilha de cartas que estão cheias de pedidos em vez de contas para pagar. Estou falando sobre uma sistema que não ensina apenas o passo a passo de como trabalhar até atingir prosperidade com negócios de mala direta, mas também fornecer tudo o que você precisa para começar a ganhar muito rápido e não esperar de 2 a 5 anos como qualquer outra "oportunidade".

Você já perguntou como os grandes negociantes de mala direta faturam R\$500 a R\$ 1.000 por dia através do envio deste tipos de cartas ou através de anúncios classificados? Eu vou pegar sua mão e mostrar, passo a passo, como você também pode fazer a mesma coisa. Escute: Se você pode lamber um selo, copiar minhas idéias, então você pode usar meu método, mas eu vou incluir uma carta de vendas que você pode colocar seu nome e começar a ganhar dinheiro como os "Grandes negociantes", exatamente como eu estou fazendo agora. Eu não posso prometer riqueza mas posso prometer resultados rápidos!

Mas antes de continuar deixe-me assegurar e até ensinar você como evitar algumas armadilhas com negócio de mala direta. A propósito eu garanto para você que meu método de ganhar dinheiro com a mala direta não tem nada a ver com as seguintes armadilhas mais comuns neste ramo:

<b>Armadilha Comum</b>	<b>O Wealth Builders System</b>
<input type="checkbox"/> .Você comprou algo no passado pela mala direta e você ficou indignado com a coisa que você recebeu?	<input type="checkbox"/> .O WBS vale muito mais do que você paga. Você vai ver seu valor imediatamente a partir das primeiras páginas. O kit é o melhor programa de mala direta no Brasil que realmente funciona!
<input type="checkbox"/> .Você enviou dinheiro no passado para uma caixa postal mas recebeu NADA?	<input type="checkbox"/> .Você tem meu endereço e meu telefone. Você pode até me visitar pessoalmente.
<input type="checkbox"/> .Você comprou algum programa no passado mas descobriu que ele é super teórico e não pode ser aplicado na vida real?	<input type="checkbox"/> .Meu kit é super prático que contém sabedoria super inteligente.
<input type="checkbox"/> .Você comprou algo pela mala direta	<input type="checkbox"/> .meu kit <u>não</u> é um programa de

mas descobriu que para aquele "Único Sistema" funcionar você tem que (é obrigatório) se juntar a uma empresa de marketing de rede?	marketing de rede. Ele é 100% genérico.
<input type="checkbox"/> . Você comprou um programa mas ele foi realmente um sistema de cartas correntes ou algum tipo de pirâmide disfarçada?	<input type="checkbox"/> . Cartas correntes são ilegais e meu kit não tem nada a ver com isso.

Se você já caiu naquelas armadilhas de mala direta não se sinta mal porque EU também já caí, mas a diferença foi que eu não desisti. Eu sabia muito bem que o negócio de mala direta realmente pode render grandes lucros e você quer saber por que? Porque eu já vi algumas pessoas no Brasil ganhando dinheiro sério com a mala direta. Muitas pessoas acham que basta trazer algo dos EUA para cá e com certeza vai funcionar aqui. Eu sendo um americano de New York sei muito bem que isso não é verdade.

O negócio similar mais aproximado é o negócio de franquia aonde eles fornecem para você tudo, até os anúncios! Mas não tão rápido, olha, há alguns anos atrás eu estava trabalhando nos EUA ganhando pouco dinheiro. Eu precisava ganhar dinheiro extra, eu procurei vários negócios, mandei dinheiro para aquela "oportunidade única" e basicamente .... caí em algumas "iscas", mamatas, cartas correntes e becos sem saída e me senti como um idiota. Se eu não contasse isso a você eu seria um grande mentiroso. Apenas trabalhando duro, após muitos anos, é que cheguei aonde estou hoje.

Mas hoje estou vendendo kits de WBS e outros produtos de informação, livrinhos e apostilas, além de vender outros produtos extras, ganhando assim milhares por mês, (não faturando, mas lucrando milhares por mês, dinheiro puro!!!) Eu também ganho dinheiro residual em meus bolsos. E você pode fazer exatamente a mesma coisa, ajudando muitas outras pessoas a prosperar.

Eu não quero que você ache que eu estou ostentando sobre quanto dinheiro ganhei. Eu realmente odeio pessoas que ostentam sobre quanto dinheiro elas ganharam e eu tenho a certeza que você sente exatamente a mesma coisa. Eu estou contando a você minha história apenas porque eu quero que você saiba quanto lucrativo e excitante este negócio pode ser.

Eu quero que você saiba que é muito possível para você começar com pouquíssimo investimento e ganhar enormes quantias de dinheiro. Eu achei que se eu contar a você minha história, ela pode inspirar você a fazer a mesma coisa. Eu estou dizendo isso porque sou uma pessoa comum e se eu posso fazer isso, você pode fazer a mesma coisa. Você pode ganhar quanto dinheiro que você queira. A única coisa que você precisa fazer é ter a vontade de fazer o que é necessário e ter persistência.

Eu prometo isso: Você pode mandar R\$50 ou R\$100 para programas que usam cartas de venda com o tema: "Eu era pobre e agora estou rico" ou você pode adquirir seu próprio KIT "Wealth Builders System" como o único e último programa que você vai precisar!

Uma receita de negócio de mala direta. Sem nenhum inventário. Nada para escrever. Começando no mesmo dia!

Apenas uma vez, eu tinha o desejo de experimentar a excitação de achar na minha caixa postal um saco de envelopes cheio de dinheiro! Mas quando entrei neste negócio eu nunca parei e tenho a certeza que você nunca vai querer parar. Mas se você não tem a carta de venda que puxe as vendas e os produtos, o sucesso pode levar anos e milhares de Reais para acontecer. Bem, não espere mais! Porque meu Kit contém tudo o que você precisa para operar seu negócio de maneira super lucrativa. No kit você tem 23 componentes:

- 1 Manual de treinamento com todos os passos de como criar múltiplas fontes de renda da sua própria casa, (7 fontes diferentes).
- 13 outras apostilas (veja o catálogo das apostilas).
- 1 audio CD de 60 minutos titulado ARMADILHAS NA MALA DIRETA.
- 1 audio CD de 60 minutos titulado - O MAPA DO TESOURO
- 1 pacote de orientação para iniciantes.
- 2 Cartas de venda e modelos de anúncios.
- 1 Modelo de script para usar em seu correio de voz.
- 1 Fluxograma e planos de ação.
- 1 Modelo de algo que permite você alavancar centenas de reais por mês por custo de alguns centavos! (você vai gostar disso, com certeza).
- 10 planos simples de como ganhar dinheiro com o WBS
- Direitos ilimitados de reprodução.
- Minha consulta e apoio pessoal.

Este é um negócio pronto para operar imediatamente "A Turn Key operation" (que significa apenas vira a chave e comece a ganhar dinheiro imediatamente). Todos os produtos e os meios de iniciar estão incluídos no seu kit.

O que você precisa é a mais rápida e mais fácil maneira de começar a gerar pedidos lucrativos para amanhã! Comece a usar o meu kit HOJE! Meu kit é um "Business in a Box"(toda uma empresa dentro de uma caixa) enquanto você trabalha meio período da sua casa.

Aqui estão as detalhes: Eu terei prazer em contar duas coisas:

Primeiro: Toda esta badalação sobre "negócio de mala direta" é mesmo como uma pesca. Um dia eles (os peixes) mordem suas iscas por loucura e em outros dias você tem poucas mordidas, mas, no final das contas, os dias bons são compensadores para os dias fracos. Sim! Ganhar R\$2.000 a R\$5.000 por mês é muito melhor do que trabalhar como um vendedor de móveis!

Segundo: Eu não estou me gabando ou tentando aparecer como uma pessoa que sabe de tudo, mas existe um "mecanismo escondido" que causa estas grandes vendas no negócio de mala direta. Isto é um fato consumado - Bíblia, Evangelho - e existem muitos "pequenos truques" que você deve saber e eu não vou pedir desculpas se isto soar um pouco dramático, mas "Céus o ajude" se você acha que você pode ganhar R\$ 100,00, R\$ 200,00 reais por semana sem esta "informação privilegiada" que eu sei, com certeza absoluta, que as pessoas vão pagar R\$ 70,00 para pegar esta sabedoria agora mesmo. Especialmente se eu incluí aquela fita K-7 e os 13 relatórios e os direitos ilimitados de reprodução. O fato é

que você vai aprender os "detalhes sujos", "começa hoje" " Get down and dirty" e escute, isto é uma coisa séria; em alguns dias você começará a ganhar dinheiro! Talvez colecionando sacos de cheques.

Aqui está uma lista curta das coisas que você vai aprender:

- Como produzir seus próprios produtos ganhando lucros quase injustos.
- Como abrir seu negócio de mala direta literalmente da sua mesa da cozinha.
- Como escrever anúncios que chamam atenção.
- Segredos internos de como criar negócio repetitivo com seus clientes.
- Como alavancar esforços de milhares de outras pessoas simultaneamente.
- Como vender informação por correspondência ganhando 1.000% a 2.000% de lucros.
- Como ganhar fortunas com aqueles pequeninos anúncios classificados.
- Como vender livrinhos (que vendem como água) colocando R\$ 19.00 de lucro em cada venda de R\$21.00.
- Como criar uma rede nacional de distribuidores que vendem seus produtos.
- Como eliminar a desconfiança dos seus clientes aumentando assim bastante suas chances de vender.
- Vou ensinar a verdade sobre listas de nomes que muitas pessoas compram e acabam perdendo dinheiro.
- Como criar vacuum tão poderoso com o WBS que pessoas literalmente pulam das suas cadeiras para fazer negócios com você.
- Como vender milhares de produtos sem nenhum contato pessoal, sem reuniões, sem telefonemas.
- Como alavancar milhares de Reais com uma carta tão irresistível que uma pessoa de cada 5 pessoas que leiam esta carta, acabam enviando dinheiro para você (já incluí um modelo da carta no seu kit).
- Como encher sua caixa postal com dinheiro e pedidos todos os dias.
- Vou ensinar a você como criar um banco de dados de procuradores de oportunidades absolutamente GRÁTIS!
- Como anunciar seu negócio - Grátis.
- Como utilizar alta tecnologia que vende seus produtos 24 horas por dia, 365 dias por ano.
- Como ficar no outro lado do balcão ou da caixa e em vez de pagar dinheiro, você recebe dinheiro.

Leia os seguintes pontos e veja-se em meu lugar, porque em alguns dias você terá meu método e você vai rir andando em sua cidade, feliz da vida e todos seus amigos vão pensar que você é o gato que acabou de comer o pássaro! Todo mundo vai se perguntar "Por que ele é tão feliz?" "Qual é seu segredo?"

Você vai aprender o segredo escondido em todas as ofertas de "como ganhar dinheiro" os segredos que todos os vendedores usam, políticos, sociólogos e charlatães. Agora você também pode puxar as mesmas "cordas".

Eu garanto que você nunca se cansará de ir à sua caixa postal todo dia tirando dinheiro que pessoas totalmente desconhecidas mandaram para você. Vou mostrar como usar a mesma carta, assim você pode experimentar a excitação de receber dinheiro todos os dias utilizando uma carta que puxa pedidos como uma loucura!



Vou lhe mostrar passo a passo também como criar uma rede nacional de distribuidores da sua mesa de cozinha, atraindo ainda mais dinheiro para você.

Existem pessoas que compram meu kit e começam a desenvolver seus próprios programas. Eles desenvolvem outros programas de mala direta baseados nas idéias que aprenderam no Kit WBS. Isto é excelente porque o dinheiro começa a fluir no país. Então não adquira este kit apenas pela idéia de ganhar dinheiro. Compre este kit também para adicionar à sua biblioteca de livros sobre a prosperidade. Porque o kit possui muitas idéias e sabedoria profunda que vão mudar sua vida e acredite-me quando eu falo isto para você. A única maneira que você vai ganhar mais dinheiro vai depender da sua consciência de prosperidade e sua atitude.

Não é Marketing de Rede: (empresas tipo Herbalife, Amway etc.)

Meu kit é completamente genérico. Você não precisa entrar nos negócios de marketing de rede, mas se você conhece os negócios de marketing de rede você vai aprender os segredos de como realmente ganhar grandes lucros, segredos que 98% das pessoas mais ricas neste negócio estão fazendo, (fazendo exatamente o oposto do que todo mundo neste ramo).

Manual- <del>R\$39,00</del>	Por apenas R\$20,00
13 relatórios <del>R\$80,00</del>	Por apenas R\$40,00
Pacote de iniciantes <del>R\$10,00</del>	Grátis
2 audio CDs MAPOA DO TESOURO + ARMADILHAS	Por apenas R\$20,00
Total aprox. R\$130,00	Sua por R\$80.00 + 12,80

Hey - Acostume-se com esta idéia de dinheiro diário porque meu método realmente funciona! Aprenda como gastar quase nada para gerar grande fluxo de caixa e uma vez que você aprenda meu sistema você vai saber porque! Meu kit está elaborado de tal forma para colocar você nos negócios em poucos dias após recebê-lo.

#### **MÚTIPLAS FONTES DE RENDA**

Meu kit inclui um programa que cria para você múltiplas fontes de renda (pelo menos 10 fontes diferentes) Pense comigo por um minuto. Uma pessoa assalariada possui apenas uma fonte de renda. Se ela perde esta fonte, isso pode significar um desastre econômico para aquela família. Mas se você tem várias fontes de renda quando uma fonte secar você pode utilizar as outras. O mundo mudou, hoje não basta apenas uma fonte de renda para sobreviver. Eu vou mostrar-lhe como criar e cultivar múltiplas fontes de renda e tudo já está pronto para usar no seu Kit.

Meu programa é tão bom, muito inteligente e tão profundo que eu prometo-lhe que este kit vai proporcionar uma visão e caminhos de prosperidade nunca antes divulgados. Sou muito orgulhoso do meu kit e eu quero que você saiba que ele é o melhor programa de mala direta que existe hoje no Brasil. Você pode me perguntar: Por que eu posso divulgar tantos segredos? Por que sou tão generoso e por que não guardo alguns segredos para mim? O motivo para isso é muito simples. No KIT, embuti uma maneira simples para eu lucrar cada vez que você lucra. Então você pode ver que isso me dá um benefício quando eu divulgo tudo 100%, mostrando exatamente o que estou fazendo, como o programa funciona e mais importante de tudo: como você pode começar também seu próprio negócio.

Eu estou lhe oferecendo um negócio com enorme potencial de ganhos trabalhando. Com Seu kit você não tem que arriscar as economias de toda a sua vida para verificar se funciona ou não. Aqui estou lhe dando uma oportunidade de trabalhar com o melhor e mais simples método de ganhar dinheiro ao alcance de qualquer pessoa.

Leia isso apenas se você estiver hesitando:

Responda esta pergunta e seja honesto : Olhe para 5 anos atrás e diga para mim. Como eram suas decisões nos últimos 5 anos? elas criaram para você algum dinheiro sério no ano passado ? E este ano? Pegou meu ponto de vista? Escute meu amigo, decisões que você faça agora mesmo, neste instante, nesta semana, neste mês, hoje! vão afetar a sua vida por anos e anos! então pense muito bem sobre isso e depois faça seu pedido.

O que meus clientes/sócios estão dizendo sobre o meu programa:

Como você sabe que o kit de Robert Abraham realmente funciona? Francamente você não sabe, mas deixe-me contar o que aconteceu comigo e muitas outras pessoas. Eu tentei qualquer coisa que você possa imaginar para ganhar dinheiro "extra" nos últimos 6 anos, eu até me juntei a 4 diferentes programas de marketing de rede, tentei até cartas correntes eu fiquei desesperado. Tentei achar esta " fórmula" mágica que iria me liberar do meu emprego.

Eu não quero dizer que eu vivia nas ruas. Eu tenho meu emprego mas eu estava procurando algo extra para aliviar a carga das minhas despesas. Nenhum daqueles programas fez nada por mim, exceto custar mais e mais ...e mais, até piorou as minhas dificuldades.

Eu quase resolvi confiar apenas em meu emprego das 9:00 às 18:00 hs. para o resto da minha vida. Um dia descobri o programa e curso de Robert Abraham "Wealth Builders System" . Agora não vou mentir e contar a você que me tornei super rico, mas a verdade é que agora eu finalmente achei algo que funciona!!! Obrigado Robert!

Higor Alvares de Carvalho - Ribeirão Preto

Eu sei que você não me conhece e que muitas pessoas usam hoje esquemas pela Internet e mala direta que fazem você perder dinheiro. Então, qual é a diferença entre o Wealth Builders System e qualquer outro programa? Robert nunca desvia mas ele conta e mostra exatamente o que você precisa para começar a montar sua franquia de mala direta. Ele dá tudo que você precisa para obter sucesso e até modelos de anúncios gratuitos e os modelos das cartas. Você recebe todos os mega segredos de mala direta de Robert Abraham no seu kit.

Marco Silvestre de Souza - São Paulo

Meu nome é João. Economize anos de tentativas e erros! Se você fizer o que eu fiz, (que é muito simples), você pode ter várias excelentes fontes de dinheiro extra todo mês. Se seguir o programa e trabalhar ainda mais agressivamente, estas informações podem mudar o seu estilo de vida completamente.

Robert Abraham é o rei da mala direta e ele está trazendo este negócio num incrível preço. uma coisa que aprendi sobre ele que ele sempre promete menos mas entrega mais.

Obrigado Robert! (João Alberto Araújo de Lima - Campo Grande)

Se você gostou do que leu, porque não começar agora o seu próprio negócio para ganhar dinheiro? Eu e você sabemos que você nunca o conseguirá trabalhando para alguém.

**VOCÊ DEVE ISSO A SI MESMO. APENAS FAÇA A TENTATIVA.**

Nenhum outro programa oferece a você tanto quanto Wealth Builders Program. Inscreva-se agora para estar a caminho da sua Independência Financeira. Ligue para mim e faça seu pedido, eu e você sabemos que nada vai acontecer se você não der este primeiro passo. Apenas tome atitude agora mesmo e invista no seu kit. Eu vou enviar seu kit por SEDEX (apenas no Estado de São Paulo) ou você pode retirar seu kit aqui no meu escritório, pessoalmente durante horário comercial, você é bem vindo. Apenas ligue com antecedência. Aqui está meu telefone: XX11-3061-2698 e meu endereço está no formulário de pedidos.

EU LHE DESEJO O MAIOR SUCESSO!

**Formulário de pedidos**

**“Eles que falam, não sabem e eles que sabem, não falam”. (O filósofo Lau Tsu).**

<input checked="" type="checkbox"/> <b>Sim, gostaria de começar a fazer grandes lucros imediatamente cultivando outras fontes de renda com seu Kit de construção de riqueza - Wealth Builders System.</b>			
<b>Opção 1 Kit WEALTH BUILDERS</b>	<b>Wealth Builders System - Manual de construção de riqueza operando em casa</b>		<b>R\$ 20,00</b>
	<b>Jogo completo de 13 apostilas + 1 relatório + todos os outros componentes</b>		<b>R\$ 40,00</b>
	<b>2 audio CDs - MAPA DO TESOURO + ARMADILHAS</b>		<b>R\$ 20,00</b>
	<b>Taxa de entrega</b>		<b>R\$ 12,80</b>
	<b>Total</b>		<b>R\$ 92,80</b>
<b>Opção 2</b>	<b>Sua escolha: Gostaria de escolher apostilas do seu mini catálogo</b>		
<b>Os pagamentos deverão ser feitos através de depósito Bancário no</b>			
<b>anco: Bradesco</b>	<b>Agência: 3114-3</b>	<b>Conta N°:166.605-3</b>	<b>Nome: Abergel</b>
<b>Banco: Itaú</b>	<b>Agência: 2999</b>	<b>Conta N°: 02083-3</b>	<b>Nome: Abergel</b>
<b>Banco: Brasil</b>	<b>Agência: 0712-9</b>	<b>Conta N°: 12455-9</b>	<b>Nome: R. Abraham Abergel</b>
<b>Pagamentos por cheques ou cheques correios: mande seu pedido junto com seu cheque nominal para o nome de Sra. Eneida G. Abergel utilizando carta registrada.</b>			
<b>Favor enviar comprovante de pagamento juntamente c/o formulário de pedido para:</b>			
<b>Via fax: Fone/ Fax : 011-3061-2698</b>		<b>Via correio: enviar seu comprovante de depósito com seu formulário de pedido para: Rua Bela Cintra 1538 cj. 12 Jardins- SP CEP: 01415-001</b>	
<b>Favor preencher seus dados com letra de forma (legíveis)para facilitar seu pedido</b>			
<b>Nome:</b>			
<b>Endereço:</b>			
<b>Cidade:</b>	<b>Estado:</b>	<b>CEP:</b>	
<b>Telefone:</b>		<b>E-mail:</b>	

## Lista das apostilas

Título	□	R\$	frete	Total
1. Como ganhar grandes lucros com negócio de mala direita trabalhando em casa.		9,00	2,00	11,00
2. Como fazer fortuna com anúncios classificados.		9,00	2,00	11,00
3. Como conseguir publicidade gratuita para o seu negócio.		7,00	2,00	9,00
4. Como recrutar revendedores para vender para você.		4,00	2,00	6,00
5. Como ganhar R\$300 a R\$ 1.000 com sua máquina fotográfica		3,00	2,00	5,00
6. 30 dias por uma renda que dure a vida toda.		7,00	2,00	9,00
7. Como desenvolver uma idéia para grande riqueza usando "Mind Storming" Tempestade Mental.		5,00	2,00	7,00
8. Como fazer fortuna com seminários de auto ajuda.		5,00	2,00	7,00
9. Como fazer fortunas vendendo informação por correspondência.		9,00	2,00	11,00
10. Negociação para todos.		11,00	2,00	13,00
11. Como começar seu lucrativo serviço de consultoria.		4,00	2,00	6,00
12. Como ganhar dinheiro com seu computador.		4,00	2,00	6,00
13. Como ganhar dinheiro com sua secretária eletrônica.		3,00	2,00	5,00
14. Manual Construção de riqueza sem sair da casa.		39,00	5,00	44,00
WBS Wealth Builder System - KIT.		60,00	8,00	92,80
TOTAL				

## PALAVRA FINAL

Imagine que eu poderia oferecer para você centenas e milhares de produtos diferentes para você vender, mas este não é a melhor parte. O que aconteceria se eu poderia ensinar você uma maneira para recrutar centenas de vendedores que vendem para você todos esses produtos 24 horas por dia. Vendedores que comercializam seu produto enquanto você fica em casa recebendo depósitos diariamente? E isto ainda não é a melhor parte. O que aconteceria se você poderia repetir isso vez após vez com vários produtos diferentes?

### O que aconteceria ? ...Você poderia ficar rico!

Adivinha quem são seus vendedores? Eles são seus pequenos anúncios classificados em jornais. Seus clientes podem comprar seus produtos 24 horas por dia porque seu anuncio pode está sendo lido em qualquer hora. Neste ponto você vai perguntar, tudo bem, mas o que posso vender nos meus anúncios classificados?

Existem tantos produtos e opções que uma vez que entende como usar os classificados numa forma inteligente com o mínimo risco, vai ver que em muitos casos é uma loucura de ficar trabalhando para seu holerite se você pode ganhar muito mais no seu negocio caseiro. E você nem precisa largar do seu emprego. Você pode:

1. Vender produtos singulares usando a minha mini franquia o Milionário de Bolso. Eu criei uma incrível mini franquia que você pode usar para vender os produtos da American Seminars (produtos de informação, saúde e aparelhos) e ganhar fortunas. No Milionário de Bolso não deixei nada escondido por que seu sucesso é meu também. Eu vou pegar sua mão e ensinar você o que fazer passo a passo com pouco ou até sem dinheiro. Vou fornecer os produtos que pode vender, os modelos dos anúncios vencedores que vai copiar, as cartas de venda que vai usar, os correios de voz genéricos que vai usar para aumentar suas vendas consideravelmente e toda aparência e infra-estrutura de operação de uma grande empresa que realiza vendas por cartão. Todo este mecanismo nem necessita sua presença. Se você ainda não leu tudo sobre o Milionário de Bolso, corre, não anda e estude meu plano. Eis 3 ferramentas que vai usar para saber mais: A) escute para meu Tele - Curso de 14 minutos (atd. 24 hs) B) Recebe por fax mais detalhes sobre o Milionário de Bolso inclusive um relatório gratuito "Como ganhar dinheiro enquanto dorme". C) Leia tudo "on line" na pagina [www.seminarios.com.br](http://www.seminarios.com.br)
2. Você pode contatar as centenas de empresas que precisam representação comercial Para mais detalhes, refere se ao "Manual de Representação Comercial" encontrado em nossa pagina da internt (ele já esta incluído no kit Vamos Ganhar Dinheiro).
3. Você pode fabricar seus próprios produtos em sua casa. Existem muitas maquinas de mini fabricação que podem ser usadas para fabricar produtos em sua casa. (fraldas, bolachas,

salgadinhos, embalagens, brinquedos, camisetas, artigos estampados etc). Refere se ao manual "Como fabricar seu caminho para fortunas" (ele já esta incluído no kit Milionário de Bolso).

4. Você pode oferecer serviços (agencia de modelos, matrimonial, montagem de micros, paginas de internet, contabilidade etc..

Você pode oferecer produtos e serviços para todo Brasil e ganhar literalmente fortunas no processo. Agora você sabe tudo que precisa saber sobre como utilizar esta ferramenta. Sou tão convencido nisso não apenas porque eu experimento isso todo dia, mas porque conheço pessoas que ganham literalmente milhares de reais por dia só com anúncios classificados. (eu não acreditei até que vi pessoalmente os comprovantes dos depósitos). Será que isto pode acontecer com você? Acredito que a regra mais importante que aprendi foi, iniciar mesmo que não tinha tudo pronto.

**Se este é seu sonho, de iniciar seu próprio negocio acordando todo dia e vivendo a vida que você quer viver, a única pessoa no mundo inteiro que pode impedir você de iniciar algo, chegar ao topo e atingir este sucesso é vo**