

100

Величайших Продающих Писем

**Тексты 59-ти из величайших продающих писем,
которые когда-либо были написаны...**

**Плюс ещё 41 письмо с маркетинговыми техниками, которыми вы
можете овладеть**

Вы найдёте здесь письма для любой маркетинговой ситуации.

Бен Харт

перевод на русский:

Юлианна Тюльпанова
Владимир Килькеев

СОДЕРЖАНИЕ:

1. Письмо, которое легло в основу журнала «Business Week»
2. Ещё одно замечательное письмо, продающее подписку на «Business Week»
3. Текст, продающий подписку на журнал «Highlights» для детей
4. Текст подписки на журнал Barron's
5. Предложение о подписке на «Послание от Киплингера Вашингтона»
6. Приглашение к участию в заполярной экспедиции
7. Письмо от 1981 года, продающее наборно-пишущую машину "Селектрик" от IBM
8. Письмо от Good Housekeeping, продающее подписку
9. Письмо от 1970 г., продающее первый в мире телетайп с электронной памятью
10. Письмо от Nestle для тех, кто купил торговые автоматы
11. Письмо, которое легло в основу ЕЖЕДНЕВНИКА
12. Письмо, которое положило начало журналу Quest
13. Письмо, которое положило начало журналу Bon Appetite
14. Продающее письмо от издателей «Clearing House» для уже имеющих клиентов
15. Замечательное письмо для подписчиков от журнала «Prevention»
16. Удивительный текст, который лёг в основу «Психологии сегодня»
17. Ещё один великолепный текст, продающий подписку на журнал «Психология Сегодня»
18. Письмо от «Ксерокс», предлагающее «Привилегированный аккаунт»
19. Письмо Артура ДеМосса, продающее страховку
20. Письмо, продающее «коллекционные тарелки» в качестве инвестиции
21. Письмо, продающее «естественный способ» омоложения
22. Письмо, продающее срочное страхование Жизни
23. Письмо, продающее колготки
24. Письмо, продающее подписку на «Золотое Портфолио Западного Искусства»
25. Открытка от типографа потенциальному клиенту, который не ответил ему

26. Письмо, формирующее интерес и выявляющее потенциальных клиентов для программы выдачи ипотечных ссуд
27. Письмо-ответ тем, кто заказал бесплатный отчёт, содержащий информацию о скидках
28. Письмо для определения круга наиболее вероятных клиентов одной из крупнейших в Америке компаний, составляющих списки потенциальных потребителей
29. Образец приглашения направленного на привлечение потока клиентов в магазин или местное представительство фирмы
30. Письмо, выражающее желание приобрести недвижимость по договорной цене
31. Чрезвычайно успешное письмо, способствовавшее продаже семинара за 4 500 долларов
32. Письмо управляющему для определения круга потенциальных клиентов
33. Образец письма потенциальному клиенту
34. Письмо существующему клиенту, с просьбой назвать трёх человек, которые могли бы заинтересоваться услугами компании
35. Письмо потенциальному клиенту, названному другим клиентом, предлагающее потребительские услуги
36. Текст на все времена, продающий Энциклопедию садоводства
37. Образец письма "бизнес для бизнеса" для формирования круга потенциальных клиентов
38. Образец предложения «приведите ещё двоих»
39. Образец письма, формирующего круг потенциальных клиентов, предлагающее бесплатный бифштекс
40. Образец использования исследования для создания круга перспективных потребителей дорогостоящей услуги (Для программ личного медицинского обслуживания)
41. Повторное письмо, акцентирующее особое внимание на гарантии
42. Применение привлекающего внимание приёма или оригинальной упаковки с тем, чтобы договориться о встрече с чрезвычайно занятым членом правления
43. Письмо, приглашающее потенциального клиента к участию в семинаре
44. Письмо, направленное на возвращение бывшего клиента обратно
45. Письмо, повествующее о новом продукте, выходящим на массовый рынок

46. Начало продаж с рассылки рекомендательных писем
47. Письмо, обеспечивающее встречу с владельцем бизнеса, путём предупреждения его о проблемах, грозящих его компании падением доходов
48. Письмо, гарантирующее принятие на работу по выбранной Вами профессии
49. Письмо, предлагающее место на торговой выставке
50. Письмо, продающее отдых на лыжном курорте
51. Замечательное письмо «бывшему члену»
52. Сломать лёд содержательным подарком
53. Письмо типа "бизнес для бизнеса", продающее телефонную систему МЕРЛИН
54. Замечательный пример обращения к довольному клиенту с просьбой подписать письмо для продвижения Ваших услуг
55. "Бизнес для бизнеса" письмо, продающее Ксерокс 550
56. Письмо от Американ Экспресс
57. Письмо от Дж.Сквирела
58. Письмо-лотерея Ридерс Дайджеста
59. Другое письмо-подписка на Ридерс Дайджест
60. Письмо, продающее Роллс-Ройсы
61. Письмо, продающее подписку на «Популярная механика»
62. Коммерческое предложение Сумка-СуперОрганайзер
63. Коммерческое предложение: подписка на журнал ИГРЫ
64. Страхование Жизни
65. Коммерческое предложение: продукция Хелен Кертис для салонов красоты
66. Коммерческое предложение: Справочник «Как сделать это»
67. Предложение о подписке от журнала «Органическое садоводство»
68. Омаха Стейки – заказ по почте
69. Письмо от Franklin Mint, продающее его коллекцию «100 величайших книг всех времён»

70. Другое письмо от Franklin Mint, продающее его коллекцию «100 величайших книг всех времён»
71. Ещё одно письмо от Franklin Mint, продающее Рождественские тарелки, украшенные гравюрами Нормана Роквелла
72. Письмо от American Express, продвигающее Franklin Mint Collection
73. Письмо Баха, продающее программу по финансовому планированию
74. Полезная история о том, как продавать орехи по почте
75. Классическое письмо на все времена, продающее подписку на серию книг «Опытные стрелки»
76. Письмо, продающее подписку на «Любителей рыбной ловли нахлыстом»
77. Письмо, для сбора денежных средств для отделения Республиканской партии в штате Иллинойс
78. Письмо для сбора денежных средств для Библиотеки им. Трумена
79. Кампания совета округа по борьбе с алкоголизмом
80. Нью-Йоркское зоологическое общество
81. Письмо, подписанное звездой бейсбола Эрни Бэнксом в поддержку сбора средств для Чикагской Молодёжной Христианской Организации
82. Письмо для сбора средств в пользу организации «Охрана природы»
83. Письмо для сбора средств на ремонт и содержание церковного органа
84. Оригинальный для агента по торговле недвижимостью способ начать письмо
85. Анкета маркетингового исследования для занятого врача
86. Письмо от агента по торговле недвижимостью, направленное на стимулирование запросов и поиска дополнительной информации (lead generation)
87. Письмо, предлагающее стать членом ассоциации
88. Рекрутационное письмо от Корпуса морской пехоты
89. Чрезвычайно узкоспециализированное письмо, рекламирующее продовольственный магазин
90. Письмо, рекламирующее гастроном
91. Письмо для определения круга потенциальных потребителей, заинтересованных в безопасности дома

92. Письмо-ответ тем, кто заказал бесплатный каталог услуг домашней безопасности
93. Письмо, продающее Mercedes-Benz 190 Diesel
94. Письмо для сбора средств на поддержку «центра ДО 21» - благотворительный центр помощи сиротам
95. Письмо из Национального общества охраны памятников в поддержку реставрации и консервации исторического памятника Дрэйтон Холл
96. Письмо в поддержку размещения семей, которые вынуждены доставить детей с серьезными заболеваниями в больницу
97. Письмо в поддержку фонда «Национальной Федерации Слепых»
98. Письмо в поддержку Университета Майами
99. The Wall Street Journal «*Два молодых человека*»
100. Продающее письмо от Newsweek

Письмо, которое легло в основу журнала «*Business Week*»

McGraw-Hill – одно из самых успешных в истории издательств

Дорогой (ая) коллега,

Случались ли у Вас в бизнесе такие ситуации, которые происходили обычно со мной?

Давайте представим, что Вы идёте на встречу. У каждого участника встречи есть что сказать – идеи, суждения, новости. Вот, наконец, Вам предоставляется слово, и Вы вносите свою скромную лепту в обсуждение. Вы говорите о том, что только что узнали...

а потом обнаруживается. Что все остальные уже знают об этом. И Вы произносите «Чёрт!»

Или допустим, Вам поручили принять важное решение. Вы проводите несколько бессонных ночей, обдумывая всевозможные варианты. Вы собираете доступную информацию. Наконец, Вы принимаете окончательное решение...

чтобы впоследствии узнать, что информация, собранная Вами, неполная или устарела. И Вы снова восклицаете «Чёрт!»

Или представим, что Вам, наконец, удалось собрать все Ваши сбережения воедино, чтобы инвестировать их во благо семьи. Рынок акций выглядит стабильным. Время вроде бы подходящее. Вы совершаете покупку...

... как уже на следующий день акции начинают всё больше и больше падать в цене. И снова Вы восклицаете: «Чёрт!»

Если Вы пережили подобного рода разочарования...если временами Вы действительно посылаете всё к чертям и всякий раз даёте клятву: «Это было в первый и последний раз»... добро пожаловать в BUSINESS WEEK –

журнал, который поможет Вам прекратить проклинать свою удачу – и научит Вас ликовать!

Никакое другое бизнес-издание не снабдит Вас столь достоверной, сжатой и всесторонней информацией, которая необходима Вам, чтобы изо дня в день держать высокую планку для своих сотрудников, для Вашей собственной деятельности и безопасности, которой Вы обеспечиваете себя и свою семью.

Отправляя Вам это письмо, я тем самым хочу пригласить Вас присоединиться к руководящей элите нашего государства, став подписчиком BUSINESS WEEK...

- Сэкономить для себя или своей компании значительную сумму – в 39 долларов и 37 центов...
- И в качестве дополнительной выгоды получить бесплатно напечатанный по спец.заказу новый справочник для Вашего рабочего стола, который может

стать одним из важнейших сборников, которые когда-либо были у Вас за всю вашу карьеру бизнесмена.

Более подробно о Вашем подарке я расскажу чуть позже. Для начала, позвольте мне назвать главные причины, почему лично я считаю BUSINESS WEEK таким полезным изданием. И я думаю, что Вы согласитесь со мной. Он позволяет Вам быть в курсе всего происходящего. Он способен предостеречь Вас от совершения ошибок. Он может придать Вам больше уверенности в себе, смекалки....

... и устранить неимоверное беспокойство, которое отнимает огромную часть Вашего рабочего времени. Я знаю, потому что однажды я побывал в Вашей шкуре.

Беспокоитесь обо всех амбициозных и предприимчивых конкурентах? Никто и ничто не поможет Вам установить столь тщательное наблюдение за другими людьми, как это делает BUSINESS WEEK. Вы узнаете, от чего зависит конкуренция. Что предпринимают в такой ситуации Ваши конкуренты из других компаний. На страницах издания Вы можете встретиться с людьми, которые могут быть вам полезны. Вы узнаете о том, кто может использовать вас в своих целях. Вы увидите людей, о которых Вам приходилось не раз слышать.

Прежде чем вы узнаете обо всём об этом, Вы расширите круг своих знакомств, пополнив его новыми контактами, новыми планами, новыми лицами, за которыми предстоит установить наблюдение. Вы узнаете, кто есть кто.

Вы боитесь оказаться в аутсайдерах?

Ещё никогда прежде руководить подобного рода бизнесом, в котором вы сейчас находитесь, не было столь увлекательным. Посмотрите вокруг себя. Новые сложности, новые идеи, новые открытия, новые решения. Новые рынки. Новые возможности. Новые возможности для людей, которые работают на Вас. Новые возможности для Вас.

BUSINESS WEEK предоставляет Вам удобный план действий для того, чтобы оказаться на вершине успеха – не только новости из Вашей сферы бизнеса, но и новости обо всём, что может иметь к вам отношение. В органах государственного регулирования. На верхних этажах банка. В зале заседаний совета директоров. В судах. В бизнес-школах. В СМИ. На фондовом рынке. Словом, когда бы и где бы о Вас не говорили - BUSINESS WEEK проинформирует Вас об этом.

Вы беспокоитесь о том, правильно ли вы поступаете в отношении членов своей семьи?

BUSINESS WEEK – не только ваш профессиональный консультант, но и личный наставник. Подходящее ли сейчас время, чтобы бороться с инфляцией с помощью инвестирования или лучше повременить с этим? Куда лучше всего инвестировать? В рынок? В ценные бумаги? В недвижимость? В золото? В искусство?

Где находятся самые лучшие места отдыха, легко достигаемые, интересные и при этом недорогие? Какую книгу по бизнесу Вам следует взять с собой? О каких новых достижениях в области здоровья и медицины вы должны знать (диеты, упражнения, лекарства). Каким образом Вы можете улучшить налоговое управление? Каким будет ваше следующее карьерное достижение?

Вы беспокоитесь о времени? Вам стоит это делать. От рождения до выхода на пенсию каждый из нас имеет в своём распоряжении 35 миллионов минут. За это время нужно успеть сделать всё – приобрести знания, набраться опыта и создать нечто своё. Если честно, я думаю, что BUSINESS WEEK может существенно поспособствовать этому процессу. Он может помочь вам

приобрести знания, набраться опыта, чтобы впоследствии Ваш бизнес достиг такого уровня развития, о котором вы и не мечтали. Это не отнимет у вас много времени:

Наш журнал приходит к Вам 1 раз в неделю – не ежедневно. Выпуски не будут накапливаться, оставшись непрочитанными. Всего за 1 час и 52 минуты (я засёк время, которое потребовалось на прочтение от корки до корки последнего выпуска) Вы получите ответ практически на все вопросы:

О чём-то новом. О ком-то новом и о его положении в бизнесе. Какое влияние это окажет на Вас, на Ваш безусловный успех в Вашей сфере бизнеса и Вашу компанию. Как это отразится на достижении Ваших целей – профессиональных и личных. На вашем счастье и вашей семье. Возможно, как и я, вы очень много и плодотворно работали для того, чтобы обеспечить их той жизнью, которая у них есть в настоящий момент. Разве это не стоит того, чтобы застраховать себя от возможных рисков? Тем более что информация стоит таких смешных денег?

Насколько вам известно или, быть может, неизвестно, подписка на BUSINESS WEEK не продаётся со скидкой. Никаких «специальных ознакомительных предложений». Такова политика компании.

Поэтому если вы ожидаете лучшего предложения, знайте, что оно уже перед вами. И поскольку это позволит Вам сэкономить значительную сумму денег, наше лучшее из лучших предложение действительно смотрится весьма привлекательным:

Если BUSINESS WEEK уже продаётся в некоторых газетных киосках, то его стоимость за 1 выпуск будет составлять 1.25\$ или же 63.75\$ в год.

Воспользуйтесь нашим прилагаемым купоном, чтобы оформить подписку сейчас, и для вас стоимость будет составлять

В ТЕЧЕНИЕ ЦЕЛОГО ГОДА (51 выпуск) – всего 26\$,
включая все приложения и ежегодные сборы.

Делая свой заказ сегодня по постоянной стоимости в 26\$, Вы экономите целых 37.75\$ Ваши расходы на подписку могут не облагаться налогом, если Вы используете BUSINESS WEEK в коммерческих или инвестиционных целях. Вместе с нашими поздравлениями Вы также получаете в качестве подарка –

ЛИЧНОЕ ПОРТФОЛИО РУКОВОДИТЕЛЯ – БЕСПЛАТНО ДЛЯ ВАС

Как будет выглядеть экономический сценарий на 1980 год, и каким образом вы можете оказаться в числе триумфаторов процесса уже сейчас? Если вы владелец своего собственного малого бизнеса – или намериваетесь открыть своё дело в ближайшее время – Вам будет полезно узнать, каким образом вы можете избежать некоторых трудностей. Насколько глубоко вам следует погружаться в различные суждения? Какие существуют альтернативы банкротству? Если у Вас есть замечательная идея или изобретение, с какими актуальными проблемами вы должны быть готовы столкнуться, продвигая Ваш продукт на рынок?

Каким образом среднему классу удаётся вести борьбу за лучшую жизнь в нашем современном обществе – и что следует делать Вам, чтобы выстоять в этой борьбе? Если Вы – женщина, насколько правильно Вы поступаете в настоящий момент? И смогли бы Вы улучшить свои достижения? Куда вам следует обратиться сейчас, чтобы получить венчурный капитал? Каким

образом сможет выстоять ваша ценовая политика под чётким наблюдением налоговых служб, и что они могут предпринять в отношении Вашей компании? Что Вы можете позаимствовать от новых революционных приёмов электронной обработки текста, чтобы сэкономить своё время и деньги?

В совершенно новом Портфолио Руководителя, предоставляемого BUSINESS WEEK, Вы найдёте ответы на сотни подобных вопросов, а также всесторонний обзор современного бизнес-климата – вся информация подготовлена при совместной поддержке нашего редакторского коллектива и отпечатана исключительно для Вас.

Как только ваша заявка на подписку будет нами получена, ваш личный настольный экземпляр будет выслан бесплатно – иллюстрированный справочник, который не предназначен для повсеместной продажи, и который может стать одним из самых ценных бизнес-орудий, которыми вы обладаете.

Не отправляйте никаких денег. Вы можете оформить подписку на имя своей компании, оплатить её через свою банковскую карту или же по Вашему желанию я смог бы выставить Вам счёт – как Вам будет удобнее. И Вам даже не потребуется ручка, чтобы оформить подписку. Просто поместите жетон в прилагаемый бланк заказа и отправьте нам его по почте в прилагаемом конверте. Пересылка, разумеется, оплачена нами.

Примите к сведению: Портфолио Руководителя было отпечатано в ограниченном количестве экземпляров. Справедливости ради, первыми получают свои экземпляры те, кто откликнется на наше приглашение в числе первых.

Чтобы избежать отсрочки или недоразумений, Вы должны отправить Вашу заявку как можно быстрее – по возможности сегодня вечером.

Можем ли мы рассчитывать на Ваш ответ обратной почтой? Спасибо Вам и добро пожаловать в BUSINESS WEEK и в ряды Американской руководящей элиты.

Искренне ваш,

R. B. Alexander
Издатель и Вице-президент
Издательского дома McGraw-Hill

P.S. Я надеюсь, что правильно написал Ваше имя. Пожалуйста, проверьте прилагаемый вкладыш, чтобы убедиться в этом. Если я допустил ошибку – простите меня и пожалуйста, внесите исправления.

От того каким будет окончательный вариант его написания на вкладыше напрямую зависит оформление Вашего настольного справочника, на обложке которого будет высечено золотыми буквами Ваше имя - поздравления от лица издателей.

№ 2

Ещё одно замечательное письмо, продающее подписку на «*Business Week*»

**Предлагает «*Портфолио Руководителя*», включающее в себя 13 спец. отчётов
в качестве бесплатного подарочного вознаграждения**

Дорогой читатель,

Топовые менеджеры, к коим вы относитесь, - это особая династия. Они не могут проявлять интерес к бесплатным подаркам лишь только потому, что они бесплатные. Если же они увидят, чем этот подарок может быть полезен для них – поможет стать им более эффективными, принесёт больше прибыли в их рабочие отчёты, пополнит их личные банковские и инвестиционные портфели большим количеством денежных средств, их отношение изменится. Именно эта позиция и является главной причиной, почему они продолжают занимать свою должность.

Я думаю, что буквально через пару минут Вы согласитесь со мной в том, что Портфолио Руководителя, которое я зарезервировал на ваше имя, станет для Вас таким подарком.

Портфолио Руководителя, изданное Business Week, включает в себя 160 страниц. В нём содержится 13 специальных отчётов, направленных на решение важнейших проблем в бизнесе. Снабжённый идеями, нацеленными на построение выгоды, он станет бесценным дополнением для Вашей библиотеки – на работе или дома.

Не предназначенное для продажи, это симпатичное портфолио, на обложке которого высечено золотыми буквами Ваше имя, - настоящее сокровище для управленческого разума. Его содержание включает в себя бесценную информацию и восхитительные экскурсии в такие предметы, как:

Переоценка ценностей 70-х: сценарий для выживания (Обладатель премии Business Journalism Award от INGAA - университета шт. Миссури). Офис будущего. Долговая Экономика (Обладатель премии John Hancock Award за мастерство в области бизнеса и финансовой журналистики). Фиксирование цены: репрессия в действии. Женщина и Корпорация: В конечном итоге на вершине карьерной лестницы (Обладатель премии National Magazine Award за активный вклад в общественную жизнь).

Как Вы уже, наверное, догадались, наш бизнес не ограничивается лишь рассылкой подарков. Мы бы не стали делать Вам это предложение, если бы не хотели, чтобы вы кое-что попробовали. Я уверен, ни для кого не станет секретом, что это что-то - Business Week.

И если Вы всё еще ожидаете плохих новостей с поля битвы – не стоит этого делать! Сегодня только хорошие новости для Вас. Вы можете отказаться от подписки в любое время; и мы с радостью возместим Вам расходы на не востребовавшую часть материала. Но Портфолио Руководителя по-прежнему будет у Вас (Мы совершенно не беспокоимся о нахлебниках – потому что наше предложение действует лишь для избранных кандидатов).

Если Вы всё-таки решите двигаться на пути к успеху вместе с годовой подпиской на журнал Business Week, как это решили для себя более 95 процентов руководителей, едва успев ознакомиться с нашим первым выпуском, Вам удастся сэкономить приличную сумму денег, если быть точным 29.50\$ - от стоимости в газетных киосках. По последним расценкам стоимость всех выпусков журнала за год составляет 51\$ в сравнении с 21.50\$, которые вы заплатите за пробную подписку.

И к тому же, Вы сможете сэкономить ещё более внушительную сумму денежных средств, если Вы позволите Business Week стать Вашим интеллектуальным ресурсом новостей из мира бизнеса, вместо того чтобы тратить от 200 до 300\$ в год, в которые Вам может обойтись получение МЕНЕЕ полезной информации из новостных рассылок, отчётов консультантов и обще-новостных журналов...не говоря уже о разрозненных газетах.

Помимо этого, Вы экономите огромное количество времени на чтение. Вы можете провести дни напролёт, собирая информацию из разных источников, и при этом не сможете сделать это настолько же грамотно и хорошо, как это делает еженедельно Business Week.

Наконец, пока я тут выдвигаю ненаучные предсказания (чем я не люблю заниматься), Business Week на деле сможет Вам помочь СКОЛОТИТЬ приличную сумму денег.

Неоспоримый факт, что чем лучше Вы проинформированы в отношении бизнес-процессов, тем больше у Вас шансов увеличить Ваш собственный бизнес. И никакое другое издание не сможет Вас проинформировать о бизнесе лучше, чем это сделает Business Week.

Ведущие бизнесмены из различных стран мира, управляющие миллиардами долларов, обращаются к нему, поскольку знают, что Business Week первоклассно справляется со своей работой, анализируя текущую ситуацию в американском бизнесе. По одной простой причине: никакой другой бизнес-журнал не имеет в своём штате такого количества репортёров и редакторов.

Публикуемый еженедельно, а не ежемесячно - именно с такой периодичностью выходят в свет многие другие бизнес-журналы, он быстрее остальных изданий информирует Вас о последних новостях. И действительно, к примеру, специальный раздел, в котором освещаются последние самые громкие достижения, публикуется всего лишь за несколько минут до сдачи номера в печать. К тому же, Вы можете прочитать BW быстрее.

Еженедельный индекс охватывает всё содержимое журнала в 90-секундном обзоре. Схемы, таблицы и графики предоставляют Вам статистику на обложке. Материал излагается в ясном, кратком, выразительном, живом стиле, при этом, не отступая от контекста.

К какой бы сфере не относился Ваш бизнес – Маркетинг, Финансы, Производство, Научно-исследовательские разработки, Компьютеры, Транспорт, Продажи –

Вы обнаружите, насколько глубоко раскрыта специфика данного вида бизнеса в Business Week. Вы сможете увидеть изнутри положение дел на Washington Scene, Wall Street и других фондовых рынках, в иностранном бизнесе, получить доскональную информацию о региональных новостях из мира бизнеса. «Личный Бизнес» - раздел, в котором речь идёт о налогах, страховании и финансовых советов для семьи – поможет Вам удержать большую часть заработанных вами средств.

В условиях современной экономики, можете ли вы отказаться от подписки?

Получите свой собственный экземпляр Business Week и оставайтесь всегда в курсе происходящего. Позвольте себе получать ценные бизнес-идеи до, а не после того, как они станут известны Вашим конкурентам. Позвольте себе вырезать отдельные статьи или же сохранить отдельные выпуски для последующего более тщательного изучения, при этом не вызывая обиды в окружающих Вас людях.

Если вы желаете воспользоваться этим недорогим предложением, мы рекомендуем Вам действовать без промедления. Поскольку неизвестно насколько долго оно будет в силе. И возможно, оно не будет представлено Вашему вниманию повторно.

Поскольку нет никакого риска, почему бы Вам не отправить нам по почте бланк заказа в уже оплаченном нами конверте, пока эта информация не вылетела у Вас из головы?

Искренне ваш,

Charles C. Randolph
Издатель и Вице-президент
McGraw-Hill Publications Co

P.S. Вам не нужно отправлять никаких денег. Мы выставим Вам счёт позже на Ваше имя или на имя Вашей компании – как Вам будет угодно.

Текст, продающий подписку на журнал «Highlights» для детей

Дорогой читатель,

Разделите живой интерес, который вызывают вложенные кнопочки с изображением счастливого лица, с вашим любимым маленьким другом или двумя... поздравления от HIGHLIGHTS ДЛЯ ДЕТЕЙ.

Но, пожалуйста, отправьте нам одно маркированное «Да».

Поместите его на специальный бланк рождественского подарка (он в приложении); заполните имена и адреса ваших любимых юных друзей – и Вы сможете преподнести им гораздо больше, чем очаровательный подарок на все времена.

Вы подарите им путёвку в жизнь

Вы поможете им развить навыки чтения и позитивное отношение к учёбе – всё это, безусловно, принесёт им громадную пользу на протяжении всей последующей жизни. Вы сформируете их первые шаги на пути к умственной зрелости, подкрепляя их интерес к учёбе с помощью подачи материала в весёлой, увлекательной форме.

Похоже на чудо?

Нет. **HIGHLIGHTS ДЛЯ ДЕТЕЙ** – это концепт, план, проверенный метод, который приносит детям радость с определённой целью. Пожалуйста, позвольте мне объяснить:

Все дети, без исключения, получают удовольствие от обучения до тех пор, пока взрослые не остановят веселье. Ум ребёнка вопрошает, изучает, любопытничает обо всём, что ему неизвестно или о том, чего он не понимает. Даже младенцы, которые исследуют предметы с помощью прикосновения к ним, желают учиться. Конечно же, вы должны сказать «нет», если речь идёт о горячей печи. Под давлением быстро развивающегося мира, даже действующие из лучших побуждений взрослые говорят «нет» детскому любопытству.

«Почему?» - снова и снова задают вопрос дети.

И они действительно хотят знать. Highlights поможет им в этом.

Этот журнал поможет Вам обеспечить Ваших любимых малышей активным, конструктивным обучением, в разработке которого приняли участие глубоко сведущие и опытные учителя и детские психологи...

Highlights поможет Вам разрешить ежегодную рождественскую проблему. Во времена преходящих ценностей наполненный радостью подарок, который актуален в течение всего года – Ваш наилучший выбор...

Поможет Вам убедиться, что даже для дошкольников чтение – это ценное и увлекательное занятие.

Поможет Вам преподавать ценности, которыми вы сами дорожите: уверенность в себе, хорошие манеры, разумность...

Неожиданно дети выросли

И что теперь? По какому пути они направлятся, что случится с Вашими утраченными возможностями помочь им сформировать у них мышление, направленное в сторону интеллектуальных достижений и осознания вечных ценностей? То направление, которое выберут дети в будущем, формируется в самом раннем возрасте – и у вас есть привилегия помочь им стать зрелыми, ответственными гражданами.

Возможно, лучше всего об этом сказано в Highlights' Chairman (постулат школьного директора):

«Сделав одну вещь хорошо, дети делают все остальные вещи лучше.»

Вы знаете, этот факт имеет место быть – Вы и сами, скорее всего, применяете свой собственный опыт в жизни. Зачастую проблема заключается в том, как приучить детей делать что-либо так, как следует, приучить их ценить то, что они имеют, и чтобы в последующем у них возникло желание повторить этот опыт.

Highlights заботится о целой семье детей - удачное приобретение по всем параметрам.

Подумайте об этом сейчас. Что? Вы не хотите? Так много сделано подарков детям в спешке или в минуту отчаяния. Так мало сделано за последнюю минуту и гораздо меньше за весь год.

У Вас есть шанс сделать больше. Только подумайте о Ваших любимых малышах, затем скажите ДА Highlights.

Они... да и Вы сами... несомненно преисполнитесь чувством радости.

Искренне ваш,
Гарри С. Майерс
Президент GCM:jh

P.S. Счастливые кнопки в приложении символизируют наше пожелание для Вас и Ваших детей на этот праздничный период. Разумеется, это не требует никаких обязательств с вашей стороны. Они – наш подарок для Вас в надежде, что вы решите сказать ДА и подарите Highlights вашему маленькому другу или друзьям.

Как показывает вложенная папка, увлекательные выпуски журнала Highlights смогут оказать Вам помощь – с учётом возраста ребёнка – от 2 до 12 лет.

* * *

Если Вы считаете, что ваши маленькие друзья нуждаются в доброй помощи Highlights, прилагаемый список покупок поможет вам с выбором:

Сказав «Да» (наклеив соответствующий стикер на помеченное место), Вы, тем самым, запускаете серию счастливых сюрпризов:

1. надпись на подарке (Вы можете подписать подарок, как пожелаете) будет сопровождать каждый заказываемый вами презент – если вы сделаете заявку заблаговременно (мы вышлем Вам извещение о получении Вашей заявки). Если Ваша заявка не получена вовремя, мы вышлем оповещение о подарке Вашим детям от Вашего лица.
2. Первый выпуск HIGHLIGHTS ДЛЯ ДЕТЕЙ будет сопровождён короткой, весёлой, обучающей, интересной и полезной для детей любых возрастов информацией.
3. Затем в течение всего года, Вашим любимым детям будет напоминать о Вас приходящий к ним по почте новый свежий выпуск Highlights, адресованный каждому ребёнку в качестве подарка от Вас.

* * *

Некоторые дополнительные сведения о журнале окончательно помогут Вам сложить о нём хорошее мнение и преисполниться уверенностью на его счёт. Содержатся эти сведения в сопроводительной брошюре. У Вас может возникнуть желание ознакомиться с ней прямо сейчас.

Однако, стоит напомнить, что страницы Highlights лишены информации рекламного характера. Честно признаться, я не думаю, что мы смогли бы затронуть сердца более чем 2,000,000 восторженных родителей и учителей, являющихся нашими подписчиками, за счёт рекламы. Ведь, насколько мне известно, не бывает хороших подарков за деньги.

Вам не нужно платить за Вашу подарочную подписку в период каникул. Помните также, что этот подарок Вы получаете от...

Ханса С. Хоппа,
Президента НСН/а

Текст подписки на журнал *Barron's*

Дорогой друг *Barron's*:

Экскурс в 1925.

Barron's опубликовал статью, в которой говорилось, как 100,000\$ могут быть хорошо инвестированы в ценные бумаги для вдовы с двумя маленькими детьми.

План был основан на 10 правилах для инвесторов, сформулированных в статье.

Ценные бумаги (акции и облигации), будучи отобранными в соответствии с первыми семью из десяти правил, оцениваются сегодня в 379,002\$.

Акции оцениваются в 330,364\$ - в несколько раз выше их первоначальной стоимости в 51,000\$.

Средний годовой доход за все 49 лет превысил 11,200\$.

Последний оглашённый доход составил 21,556\$.

Здесь Вам необходимо отметить для себя, как перечень ценных бумаг, составленный в третий год правления Кальвина Кулиджа, пережил суровые 20-е, тревожные 30-е, Вторую Мировую войну и обвал рынка в 1969-1971 – это ещё без учёта значимости промежуточного наблюдения, о котором идёт речь в последних трёх из десяти изначальных правил.

* * *

К настоящему моменту мы перепечатали все эти десять правил в маленький буклет *Barron's* с комментарием по каждому правилу.

Будучи лишь частью печатного произведения, этот небольшой буклет требует всего нескольких минут для прочтения.

И я надеюсь, что Вы придёте к пониманию того, что каждое слово из этого буклета – чистое золото.

Вы оцените 10 правил за их актуальную значимость. Кроме того, осмелюсь предположить, Вы повторно вернётесь к ним в будущем, чтобы получить помощь в решении Ваших постоянных проблем: как сберечь то, что есть, приумножить это и заставить работать деньги на себя.

Но Вы не можете купить этот буклет – он не рассчитан на продажу.

Я бы хотел, чтобы Вы приняли этот буклет в обмен на маленькую любезность, о которой я хочу Вас попросить – думаю, она вызовет Ваш интерес.

* * *

Насколько Вам, наверное, известно, Barron's – это национальный финансовый еженедельник – единственный, публикуемый Dow Jones, самой крупной информационной организацией в области бизнеса.

Посредством этого тесного сотрудничества – ежедневного рабочего контакта с корреспондентами, аналитиками, редакторами Dow Jones - Barron's удивительно информативное издание, которое не перестаёт удивлять своих читателей откровенностью и жизненно важной инвестиционной значимостью своих кратких обзоров и прогнозов об индустриальных переменах, корпоративных и государственных делах.

Имея свой собственный обширный штат экспертов, Barron's оценивает, тщательно анализирует и перерабатывает информацию для того, чтобы еженедельно представлять Вашему вниманию самую нужную информацию из области бизнеса и рыночных трендов, перспектив акционерных компаний, текущей рыночной стоимости ценных бумаг – чёткие конкретные сведения, основанные на полученной из первых рук информации о текущем состоянии дел.

Итак, теперь вы с лёгкостью можете понять, почему Barron's (основанный в 1921 году) стал авторитетным источником для многих экономистов, финансовых брокеров, консультантов по инвестициям и статистиков.

К тому же, информация, за которую Вы платите им большие комиссионные, в сущности, доступна им так же, как она доступна Вам на страницах еженедельника Barron's.

Я думаю, Вы осознаёте, в чём заключается прелесть нашего предложения:

1. Ощутимая экономия средств, при получении финансовой информации, за которую Вам пришлось бы заплатить.
2. Исключительно достоверная еженедельная информация, которая станет для Вас постоянным спутником в деле неустанного контроля над Вашим списком ценных бумаг.
3. Понятные еженедельные аналитические отчёты – политические, индустриальные, финансовые – инвестиционная политика осуществляется Вами с бóльшим пониманием и предусмотрительностью, сводя тревогу на нет и вселяя в Вас душевное спокойствие.

Но вы же знаете, насколько забавными и непредсказуемыми могут быть люди. Вы никогда не узнаете их реакцию, пока не потратите приличную сумму денег для этого.

Как раз этот факт и привел меня к просьбе, с которой я к Вам обращаюсь, если только Вы не опробуете первый вариант.

Прежде чем спустить уйму денег на отправку тысячи циркулярных писем огромному количеству новых потенциальных читателей, мы обращаемся к Вам, как к потенциальному клиенту.

Поступите, пожалуйста, следующим образом:

Всего лишь навсего ознакомьтесь с Barron's – и оцените информацию, представленную в нём, по таким параметрам, как масштабность, краткость изложения, читательский интерес и практическая финансовая ценность.

Посмотрите, что вы сможете получить от трендов на фондовых рынках, облигаций, ПИФов - «растущих» акций – ситуации, которые заставляют поразмыслить над прибылью – ценные бумаги, которые нужно придержать или продать немедленно, ввиду серьёзного падения цены.

Сравните Barron's с любой другой финансово-информационной услугой или серией услуг, стоимость которых составляет 50-150\$ в год (Barron's стоит 25\$ в год).

В соответствие с условиями этого пробного соглашения, Вы платите ТОЛЬКО НАШУ ВРЕМЕННУЮ ВВОДНУЮ ЦЕНУ – 6.25\$ за 13 еженедельных выпусков (3 месяца). Вы сэкономите 35% от стоимости журнала в розничной печати.

Если Barron's не оправдает Ваши ожидания, будьте добры, напишите нам, чтобы вкратце поделиться с нами своим откровенным мнением о журнале.

Вне зависимости от того, станете ли Вы поклонником Barron's или не станете, мы будем искренне признательны за Ваше участие в этом тесте.

Разумеется, Вы должны понимать, что если Ваше участие будет представлять для нас ценность при принятии решения о рассылке наших писем по ключевым группам, нам крайне необходим Ваш скорейший ответ.

Будьте добры, проверьте правильность написания вашей фамилии и адреса в прикреплённом бланке и вышлите нам его сегодня же в конверте с обратным адресом, который не требует почтовых марок.

Спасибо Вам за Вашу помощь!

Искренне Ваш,
BJO:br
Encs. for Barron's

P.S. Когда вы получите Barron's, изучите рубрику «Недельный рынок». Условно она расположена в середине каждого выпуска. Эта уникальная готовая справка содержит сведения о ценах, доходах и дивидендах на все акции, обмениваемые на Нью-Йоркской и Американской фондовых биржах – с отчётливыми символами, которыми обозначены все новые дивидендные декларации или пропуски и все новые доходы.

Также еженедельно ранжируются и другие статистические данные. Кроме того, приводятся все котировки по самым активным акциям на основных региональных биржевых рынках Соединённых Штатов, ведущих биржах Канады и более чем 1500 котировок на акции, находящиеся на внебиржевом рынке – все данные публикуются с указанием доходов, дивидендов, наивысших и наименьших годовых показателей.

Такого сервиса Вы больше нигде не найдёте!

Предложение о подписке на *«Послание от Киплингера Вашингтона»*

Предвидятся ли в дальнейшем БУМ и ИНФЛЯЦИЯ?

В ближайшие годы ожидается подъём бизнеса на самый высокий уровень, который когда-либо был известен этой стране. И вместе с этим...инфляция. Не бум, но постоянное увеличение, сопровождаемое ростом цен.

Те, кто подготовятся СЕЙЧАС к увеличению и инфляции, которые ожидаются впереди, соберёт хорошие дивиденды от этого... и сумеет избежать грубых ошибок, которые совершат остальные.

Вы получите информацию, которая Вам необходима для этого типа планирования в послании от Киплингера Вашингтона.... а приложенный бланк обеспечит Вас следующим 26 выпуском этой полезной услуги на пробной основе.

Расход: только 16\$ за 6 месяцев вперёд, экономия почти 24% в сравнении с обычной стоимостью.

Во времена депрессии, в 1935, Киплингер предупреждал об инфляции и говорил, как вести себя в этой ситуации. Те, кто принял во внимание его советы, были готовы к росту цен.

И снова, в январе 1946, Киплингер опроверг общепринятую точку зрения о том, что суровая послевоенная депрессия была неизбежна. Вместо этого, он предсказал дефицит, рост зарплат и цен, высокий уровень развития бизнеса. И снова, те, кто последовал его советам, смогли избежать потерь, обогатиться в условиях нестабильной экономики в конце 40-х, начале 50-х и середине 60-х.

Теперь, Киплингер предвидит не только будущее увеличение, но и продолжающуюся инфляцию. И в своём еженедельном послании к клиентам он указывает на выгодные возможности, а также предостерегает от опасностей, ожидаемых в будущем.

Послание Киплингера не только держит Вас в курсе событий о сегодняшних трендах и развитии, но и даёт Вам предварительную справку о новой государственной политике...политических перестановках и их реальном значении...денежной политике...международных отношениях...налогах... ценах...планах и тактике профсоюзов...занятости...повышении зарплат...обо всём, что касается лично Вас, Вашей работы, Ваших личных сбережений, Вашей семьи.

Воспользуйтесь этой возможностью, чтобы ознакомиться с Посланием, и получите выгоду от содержащихся в нём проницательных заключений и полезных советов в течение последующих месяцев...

Заполните и отправьте приложенный бланк вместе с оплатой в 16\$.

Вы делаете это со следующей гарантией: Вы сможете отказаться от услуги и получить незамедлительную компенсацию за неиспользованную часть оплаты в любой момент, как только Вы почувствуете, что это больше не стоит тех денег, что Вы потратили.

Я предоставлю Вам эту услугу, как только получу от Вас подтверждение и в дальнейшем Вы будете получать каждый понедельник с доставкой на дом еженедельный выпуск.

Искренне Ваш,

Стэнли Мэйз,

P.S. Половина из новых тестовых подписчиков оформляют позже полноценную подписку на год за 32\$ - значительная экономия в сравнение с обычной ценой в 42\$ в год.

Мы отправим Вам БЕСПЛАТНО 5 специальных важнейших отчётов Киплингера, если Вы оформите 12-месячную подписку. Всё так же в силе гарантия по возврату денежных средств – подробности смотрите в приложенном бланке.

Пожалуйста, отвечайте мне по адресу:

Transpolar Expedition
Admiral Richard E. Byrd Polar Center
18 Tremont Street
Boston, Massachusetts 02108

Приглашение к участию в заполярной экспедиции

3 сентября 1968

Кому: Mr. Richard N. Archer

Куда: 121 Corlies Ave.

Pelham, N.Y. 10803

Дорогой Мистер Арчер:

Как председатель Полярного Центра имени Адмирала Ричарда Эвелина Бэрда, я имею честь пригласить Вас принять участие в экспедиции, цель которой – оставить след в истории и собрать новые сведения о Полярных регионах.

Всё, что от Вас потребуется - 10 000\$ и 26 дней. По правде говоря, это путешествие доставит Вам дискомфорт и может даже представлять некоторую опасность для Вас. С другой стороны, Вам предоставляется уникальная возможность принять участие в реализации миссии, которая несёт огромную значимость для Соединённых Штатов и всего мира – в миссии, которая, кстати говоря, никогда до этого момента не была воплощена в жизнь.

У вас лично появится возможность поспособствовать тому, чтобы общечеловеческий фонд знаний обогатился сведениями о двух самых удалённых земных границах - полярных регионах.

Я предлагаю Вам стать участником организованной группы из 50 человек (кто совершит кругосветное путешествие по меридиану через два полярных круга). Эта экспедиция проводится в честь празднования годовщины первого полёта в Антарктиду, совершённого Адмиралом Ричардом Э. Бэрдом в 1929 году.

Среди основных моментов этого заполярного полёта – первого коммерческого полёта, который совершается с целью пересечения обоих полярных полюсов и посещения всех континентов – стоит выделить транзитные остановки на американских военных/исследовательских станциях в г. Тулий (Гренландия) и Мак-Мердо в Антарктиде.

Поскольку эта экспедиция вызывает интерес и поддержку многих стран свободного мира, Вы и члены Вашей команды будете почётными гостями (во многих случаях - даже знаменитостями) на государственных и дипломатических приёмах, которые будут сопровождать Вас на всём протяжении маршрута.

У Вас будет возможность встретиться и пообщаться с некоторыми национальными лидерами и общественными деятелями мирового масштаба, такими как: Папа Римский Польшестой, Император Японии, Генерал Карлос Ромуло и многими другими людьми, которые уже вошли в историю.

Приняв согласие на участие в этой экспедиции, Вы, тем самым, заносите и своё имя в историю, поскольку Вы становитесь Основным Попечителем нового Полярного Центра им. Адмирала Ричарда Э. Бэрда. Этот полярный центр является спонсором экспедиции.

Ваша биография будет внесена в архивы Центра, которые будут доступны будущим историкам. Бортовой журнал, фотографии, предметы коллекционирования – всё это будет сохранено навечно в Центре. И Ваше имя будет высечено вместе с именами других участников экспедиции на бронзовой мемориальной табличке.

Прежде, чем я продолжу свой рассказ об экспедиции, позвольте мне поведать Вам о Полярном Центре им. Бэрда и причинах, которые привели к его основанию этим летом.

Расположенная в Бостоне - резиденции последнего Адмирала и стартовой точки всех его 7 экспедиций – эта некоммерческая организация разместит, внесёт в каталог и сохранит документы и записи исследователей Центра Адмирала Бэрда и других разведчиков Антарктики.

Однако, Центр будет осуществлять гораздо более динамическую функцию, нежели хранение фрагментов прошлого. Ему суждено стать живой, плодотворной организацией, всячески способствующей мирному развитию полярных регионов, в частности Антарктики.

В действительности, ему суждено стать государственным центром исследования полюсов в целях научно-исследовательского и коммерческого развития. Центр будет спонсировать, поддерживать, инициировать и сопровождать исследования и экспедиции.

Он будет предоставлять исчерпывающие сведения или оказывать техническую поддержку Соединённым Штатам, а также любому университету, любому учреждению, коммерческой организации или частному лицу, кто будет заинтересован в развитии Полярных регионов на законных основаниях.

Другими словами, Центр выбрал для себя определённый курс действий, который был всецело одобрен самим Адмиралом до его кончины.

Он предвидел, что в один прекрасный день человечество извлечёт неизмеримую пользу от развития обширного потенциала Антарктики. И он настаивал на том, что уникальные и разнообразные достоинства и ресурсы Антарктики могут получить наилучшее развитие благодаря привлечению частного капитала в контексте частного предпринимательства.

Полярный Центр им. Бэрда как раз и предназначен для реализации этих задач. И главная цель этой памятной экспедиции – дать наглядное представление о той важнейшей роли, которую могут сыграть частное предпринимательство и отдельные граждане в открытии этих самых дальних границ.

В то же самое время, экспедиция должна помочь подчеркнуть другие важные моменты. Она должна продемонстрировать, что стягивание земного шара во время путешествия по меридиану – это реальность.

Также эта экспедиция ставит перед собой цель проложить путь для коммерческих полётов к Южному полюсу. В настоящее время, чтобы перелететь из Чили в Австралию Вам необходимо совершить посадку в Лос-Анджелесе, даже несмотря на то, что прямой трансантарктический путь был бы намного короче.

Есть и другой фактор, о котором мне стоит упомянуть и который, как я думаю, и придаёт некое ускорение работе Центра. Бытует мнение, что развитие полярных регионов пользуется гораздо более высокой официальной привилегией в Советском Союзе, нежели в Соединённых Штатах.

Деятельность Центра может стать существенным дополнением к действующей политике нашего государства и в перспективе будет способствовать сохранению Арктического и Антарктического регионов в мирных целях.

Эти поставленные задачи (я думаю, вы согласитесь со мной) полностью обоснованы и очень важны для будущего человечества. Именно по этой причине свою деятельность Центр начинает с экспедиции такого масштаба и такой значимости.

Экспедицию будет возглавлять Командир Фрэд Ж. Дастин, ветеран шести полярных экспедиций, советник при Адмирале Бэрде и один из членов той бесстрашной группы, которая провела зиму 1934 в Маленькой Америке, участвуя во Второй Антарктической Экспедиции.

Командир Дастин – член Американского Антарктического Комитета и Президент Полярного Центра Бэрда. В соответствии с Американской системой ранжирования в полярных регионах, по уровню квалификации кандидатура Фрэда Дастина, по всей видимости, лучше подходит для проведения этой экспедиции - и инструктажа всех членов фактически по каждому аспекту полярных регионов - чем любого другого человека на земле. Центр и экспедиция счастливы иметь такого Командира, как Дастин, и вы убедитесь в этом, если решите принять участие в экспедиции.

Полёт будет совершён на специально оборудованном четырёхмоторном коммерческом реактивном самолёте с кабиной, имеющей конфигурацию лаундж-кресла-стола. Лётным составом из 6 членов экипажа будет командовать Капитан Хал Неф, бывший пилот ВВС 1, Президентского самолёта. Специальное обмундирование и экипировка, например, аварийно-спасательное снаряжение, будут предоставлены экспедицией на борту самолёта.

Члены экспедиции встретятся в Бостоне вечером 7 ноября 1968, для краткого инструктажа и встречи с Губернатором Массачусетс, Майором Бостона, местными чиновниками и директорами Полярного Центра Бэрда.

На следующий день мы отправляемся прямо на Север от Бостонского Международного порта и будем следовать следующему маршруту (поскольку я ещё сам не был в этих местах, я привожу здесь краткие сведения, которые предоставили мне Командир Дастин и другие сведущие – те, кто принял непосредственное участие в планировании экспедиции):

Тулий, Гренландия

Гораздо выше, чем Северный Полярный Круг, за рубежом того района, где холод достигает Баффиного Залива, расположился заброшенный Тулий - самая северная воздушная база Соединённых Штатов. Удалённый почти на 400 миль севернее, чем северная верхушка Аляски, Тулий изначально рассматривался Адмиралом Бэрдом и Командиром Дастином в качестве потенциального военного полигона. Здесь в лютые холода Арктической зимы, Вы впервые познаете вкус суровой полярной жизни. У Вас появится возможность подробно исследовать процесс обустройства на новом месте и повстречаться с людьми, для которых выживание в условиях Арктического климата стало образом жизни.

Северный Полюс

По словам тех, кто пересёк Северный Полюс, Вы полностью потеряете ориентацию во времени суток. Восход и закат могут сменять друг друга в считанные минуты - странный и незабываемый феномен. После Тулия, Вы пересечёте географический Северный Полюс, также как это сделал однажды Адмирал Бэрд, совершая свой первый трансарктический перелёт с Флорид Беннет в 1926. Там будет вывешен мемориальный флаг.

Якорная стоянка. Аляска

После пересечения полюса, самолёт сделает вираж на 90 градусов левее и полетит в южном направлении - через Северный Ледовитый Океан и море Бофорта, за самую высокую точку Северной Америки и приземлится на Якорной стоянке. Здесь Вы встретите Губернатора и главных должностных лиц.

Токио, Япония

Самым ярким моментом Вашей транзитной остановки в Японии станет возможность встретиться с Императором и Председателем правительства (Рыбная ловля; экскурсия в Гонконг и Атами на сверхскоростном пассажирском экспрессе; чайная церемония в частных домах.)

Манила, Филиппины

Генерал Карлос Ромуло, легендарный патриот и государственный деятель, старый друг Адмирала Бэрда, будет приветствовать экспедицию в Маниле (Фольклорное представление; охота на уток, оленя, дикого медведя и особые разновидности азиатских буйволов; рыбная ловля тунца и марлина.)

Вы сможете отметить для себя, что здесь, как и в любом другом месте, мы предусмотрели огромное количество охоты, рыбной ловли и т.д.

Эти виды деятельности опциональны (Участников экспедиции попросят указать свои личные предпочтения за 30 дней до полёта). Тем, кто не захочет принимать участие ни в одном из этих мероприятий, будет предложен осмотр достопримечательностей, гольф и другие виды деятельности.

Дарвин, Австралия.

Неподалёку от Тиморского моря, тропический Дарвин показывает нам один из самых прекрасных в мире пляжей. У вас будет время не только испробовать местный песок и водные виды спорта, но и увидеть великолепные провинциальные малонаселённые районы австралийского материка с их впечатляющими ущельями, каньонами и оврагами. Редко посещаемые малонаселённые уголки – живописный аналог для нашего Запада.

Сидней, Австралия

Вы можете смело предвкушать восторженную встречу в Сиднее с Премьер Министром и государственными чиновниками по одной простой причине – Австралия пребывает в

чрезвычайно хороших отношениях с Соединёнными Штатами. Кроме того, Австралия традиционно шла в авангарде исследования и развития Антарктического региона. (Охота на кенгуру, крокодилов, буйволов, диких кабанов, уток, гусей; или же прибрежное рыболовство на рыбу-стрелу, лосося, гигантского морского окуня.)

Крайстчёрч, Новая Зеландия

Это наш промежуточный аэродром для перелёта в Антарктику и сложно найти более подходящее для этой цели место. Большая часть самых ранних экспедиций стартовала из Новой Зеландии, а Адмирал Бэрд до сих пор считается национальным героем здесь. Новая Зеландия – это страна, которая уделяет особое внимание Антарктике и жители Новой Зеландии проявляют, можно сказать, первостепенный интерес к замерзшему континенту.

В Новой Зеландии Вас воспримут в качестве знаменитой личности, и Вы можете рассчитывать на чрезвычайно приятный визит, в то время пока экспедиция будет ожидать отчётов о благоприятных погодных условиях из Мак-Мердо (Охота на оленей – там оленей так много, что за их уничтожение выплачивается правительственная премия; рыбная ловля всех самых известных видов рыб – в регионе, снискавшем славу как крупнейшее место в мире по ловле марлина, а также акул-мако).

Мак-Мердо, Антарктида

Я уже говорил, что только полное солнечное затмение по эмоциональному воздействию может сравниться с тем ощущением, когда ты видишь Антарктиду в 1-ый раз. Однажды увидев её, вы уже никогда об этом не забудете. Если Вы испытаете такие же ощущения, которые испытало большинство посетивших Антарктиду людей, Вы захотите когда-нибудь в один из дней вернуться туда. И после повторного посещения Антарктиды эмоциональное воздействие по своей силе будет таким же глубоким, как и в первый раз. Так говорят ветераны Антарктиды.

Поскольку Антарктида существует за пределами того мира, который Вам известен. Вы увидите там солнце, которое никогда прежде не видели, вдохнёте воздух, которым никогда раньше не дышали. Вы увидите устрашающие своими размерами белые горы, возвышающиеся на тысячи миль над чёрным океаном, в котором, если повезёт, Вы сможете выжить 45 секунд.

Вы увидите дивный шельфовый ледник Росса, по размеру равный целой Франции, с ледяными скалами в 50-200 футов, рассекающими море на 400 миль.

Вы увидите действующий вулкан Эребус – 13000 футов лавы и льда.

И Вы увидите хижины, которые настолько хорошо сохранились, как будто в них ещё вчера кто-то жил.

Жилище Эрнста Шеклтона необитаемо с 1908 года, а жилище Скотта с 1911. Антарктида, по всей вероятности, не подвластна тому течению времени, о котором нам всем известно.

На базе Мак-Мердо Вы встретитесь с военными и учёными, которые живут на этой странной, чужеземной территории. Вы также обоснуетесь здесь на какое-то время – насколько хватит Вашего терпения выносить эту пронзающую до мозга костей мерзлоту,

слышать эту бесконечную тишину, ощущать, насколько хватит резерва Ваших моральных сил, террор её необоснованной враждебности к людям.

Во время своего пребывания там, Вам представится редкая возможность узнать всё об Антарктиде – о том, как выжить в таких условиях и самое главное – о том, что на самом деле могут сделать люди, чтобы открыть эту великолепную границу.

Южный Полюс

Адмирал Бэрд был первым человеком, кто совершил полёт на Южный Полюс. За всю историю лишь около 200 человек пересекли границу Южного Полюса на самолёте или другим способом. В качестве участника экспедиции, вы сможете присоединиться к этой избранной группе.

Пунта-Аренас, Чили

От Южного Полюса Вы полетите в Пунта-Аренас, на извилистый Магелланов пролив, который отделяет континентальную Южную Америку от архипелага Огненная Земля. Визит сюда будет недолгим, но Вы сможете получить некоторое представление об особом шарме этого практически забытого отдалённого поселения.

Рио-де-Жанейро, Бразилия

Эта памятная транзитная остановка будет включать в себя дипломатический приём. Вам представится возможность отдохнуть и изведать достопримечательности легендарного Рио (Специальный вылет в Белу-Оризонте для охоты на диких свиней, уток, ягуаров, пантер, азиатских буйволов, крокодилов и оленей).

Дакар, Сенегал

Возможно, вы никогда не планировали посетить Дакар, но Вам представится такая возможность во время этой экспедиции. (Танец Туземцев; сафари.)

Рим, Италия

Путешествие не было бы полноценным без остановки в Риме, где нам окажут восторженный приём. Во время нашего пребывания здесь, у нас состоится частная аудиенция с Папой Римским.

Лондон, Англия

Из Лондона экспедиция отправится в обратный путь через Атлантический океан и завершится подведением итогов и прощальным ужином в Бостоне 3 декабря.

В качестве памятного сувенира об участии в экспедиции, Вы получите персональную копию бортового журнала в кожаном переплётё и небольшой кусок металла, из которого был изготовлен настоящий самолёт Адмирала Бэрда, вмонтированный в кристалл.

Кроме того, Вам вручат рамочный сертификат от Полярного Центра Адмирала Ричарда Э. Бэрда, подтверждающий присвоение Вам звания Попечителя Фонда и выражающий признательность за проявленный Вами интерес, Ваш вклад и усилия во благо Центра и его приоритетных целей.

В дальнейшем, Вы будете постоянно получать информацию о планах и деятельности Центра. Вас будут приглашать принять участие в мероприятиях любого масштаба на Ваш выбор. И, конечно же, Вы будете иметь пожизненный доступ к архивам и услугам Центра.

И самое главное, что Вы заберёте с собой опыт, который больше никогда не повторится. Возможно, настанет время, когда путешествия на полярные полюса станут обычным делом. Однако, на сегодняшний день, эта привилегия доступна лишь небольшому количеству людей.

Я считаю справедливым тот факт, что эта привилегия должна сопровождаться ответственностью. К тому времени как Вы вернётесь из экспедиции, Вы уже будете владеть комплексным обучающим курсом по полярным регионам от ведущих авторитетов. Ваша ответственность будет заключаться в извлечении максимальной пользы из полученных Вами знаний, чтобы впоследствии, стать активным приверженцем и, возможно даже, учеником полярных исследований и полярного развития.

Я верю, что эта ответственность придётся Вам по плечу.. Стоит лишь только проникнуть полярному воздуху в Ваш кровоток, исцелиться от этого будет уже невозможно. Как и многие другие, кто был «заражён» этим воздухом, Вы, возможно, в скором времени будете собирать по крупицам любую информацию, касаемо Северного или Южного Полярных Кругов, и задумываться уже о следующем путешествии туда.

Но прежде всего, вам стоит принять решение: ехать Вам или не ехать. Если в Вас присутствует приключенческий дух, дух первооткрывателя и если Вам импонирует перспектива принять участие в реализации миссии мирового масштаба, возможно, Вы решите присоединиться к экспедиции.

Маловероятно, что когда-либо Вам представится ещё раз такая великолепная возможность, как эта.

Очевидно, Вам сложно принять такое важное решение прямо сейчас. Хочу Вас предупредить лишь об одном: бронирование будет производиться в установленном порядке – общее количество – 60, включая 10 запасных мест. Помните, что дата отправления – 8 ноября 1968, а значит нельзя терять ни минуты.

Цена в 10000\$ включает в себя стоимость питания и напитков, стоимость проживания (при любых обстоятельствах самого удобного), транспортировку, специальное обмундирование, страховку, экскурсии по местам – всё, за исключением стоимости вашего перелёта в и из Бостона.

Полученные денежные средства будут депонированы в трастовую компанию Соединённых Штатов, расположенную в Бостоне, до того, как совершится полёт.

Деятельность Полярного Центра будет развиваться до тех пор, пока доходы, полученные от поездки, будут превышать расходы.

Чтобы забронировать себе место в составе экспедиции, лишь отправьте мне заявку на Вашем фирменном печатном бланке или визитной карточке с депозитным чеком на сумму 2500\$, на счёт Трастовой Компании США.

Если вдруг что-то помешает Вам отправиться в путешествие, Вы можете отправить любого другого человека вместо себя; в противном случае Вы должны сообщить о своём отказе не позднее 30 дней перед отправлением. Если у Вас возникли дополнительные вопросы, пожалуйста, напишите мне по адресу:

Trans-polar Expedition, Admiral
Richard E. Byrd Polar Center, 18 Tremont Street, Boston, Massachusetts 02108

Я надеюсь, что совсем скоро смогу получить от Вас информацию и что мы будем приветствовать Вас в качестве участника нашей экспедиции.

Искренне Ваш,
Эдвард С. Бэрск

P.S. Совсем недавно мы получили согласие от профессиональной съёмочной группы, которая будет сопровождать наш полёт, и как следствие, мы сможем предоставить Вам короткий видеофильм и аудио-кассету с записью пережитых Вами приключений.

Письмо от 1981 года, продающее наборно-пишущую машину "Селектрик" от IBM

ЕЩЁ НЕ БЫЛО БОЛЕЕ ПОДХОДЯЩЕГО МОМЕНТА, ЧТОБЫ СДАТЬ ВАШУ СТАРУЮ ПИШУЩУЮ МАШИНКУ В СЧЁТ ПОКУПКИ НОВОГО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПЕЧАТНОГО УСТРОЙСТВА ОТ IBM

Просто позвоните в IBM DIRECT по нижеуказанному номеру. Мы готовы предложить Вам 2 пишущие машинки IBM, которые помогают в решении любой офисной проблемы по набору текста.

Пишущая машинка-корректировщик IBM «Селектрик 3», которая действительно способна оставить опечатки за пределами страницы, на которой они были допущены – избавляя Ваш текст от грязных помарок и необходимости использовать корректирующую жидкость. В результате Вы получаете рабочие бумаги чистыми, чёткими, без помарок при первом же наборе текста.

Пишущая машинка IBM Электроник 75 сочетает в себе мощность электронной памяти и простоту известной Вам клавиатуры.

В результате мы имеем пишущую машинку, которая способна хранить в памяти, редактировать, исправлять и собирать Ваши документы автоматически. Это означает, что Вы экономите драгоценное время и деньги.

Брошюра в приложении расскажет Вам об этих замечательных пишущих машинках и о том, насколько легко и просто стать владельцем одной из них.

Мы полагаем, вы согласитесь, что они представляют собой благоразумные инвестиции в качество, производительность и надёжность.

Но почему бы не убедиться в этом лично? В течение 15 дней вы можете протестировать одно или оба устройства в своём офисе. И после, если вы будете не вполне удовлетворены покупкой, верните нам её в течение 15 дней пробного периода, и мы полностью возместим ваши расходы.

Никаких других обязательств от вас не требуется, конечно.

Чтобы заказать себе устройство, просто позвоните по прямому номеру в IBM (звонок бесплатный). Или, если Вам так будет удобнее, отправьте нам по почте уже оплаченный возвратный купон. В любом случае, Вас не оставят равнодушным оперативность и комфорт, которые предоставляет вам IBM DIRECT.

С уважением,
Joseph Bousa, III
JB/wf

P.S. Если вы сделаете заказ через IBM DIRECT до 31 декабря 1981, IBM отправит Вам большой файл адресов совершенно бесплатно. Смотрите возвратный купон для более подробной информации.

Письмо от *Good Housekeeping*, продающее подписку

«Ничего не оплачивайте сейчас, мы выставим Вам счёт позже»

Дорогой читатель,

Какое количество статей из этих 33 может Вам помочь? Это лишь малая часть из сотни тех, которые вышли в свет в «Good Housekeeping». Вы найдёте гораздо больше информации в каждом новом выпуске «The Better Way», который с восторгом воспринимают читатели Good Housekeeping.

Ежемесячно группа экспертов пишет о медицинских и правовых проблемах и даёт советы по вопросам образования, трудоустройства, страхования, бюджета и государственных пособий.

Вы получаете информацию для защиты своих прав – как заработать больше денег для своей семьи, уберечь свой кошелёк от уменьшающихся долларов.

На конверте 9 статей. Здесь содержится ещё 24:

10. Изменения в законе о подоходном налоге, которые сохраняют для тебя деньги;
11. Руководство по покупке мяса: самые лакомые кусочки;
12. Когда жертвам преступлений воздаётся за утраты;
13. 75 способов о том, как помочь спасти от загрязнения окружающую среду сегодня;
14. Что необходимо принять во внимание, прежде чем покупать дом;
15. Факты о новых водяных кроватях;
16. Ценообразование по принципу "издержки плюс наценка": как это отражается на посетителях магазина;
17. Страхование ответственности: находится ли Ваша семья под полной защитой?
18. Как защитить Ваши бытовые приборы при падении электропитания;
19. Руководство по экономному расходованию Ваших долларов;
20. Менструальные проблемы: Причины и лечение;
21. Что делать, если Вы потеряли свою сумочку?
22. Где получить максимальную выгоду от Ваших сбережений;
23. Домашний уход за больным;
24. Вам нужна ссуда? Для начала ознакомьтесь с некоторыми интересными налогами;
25. Витамины, в которых Вы действительно нуждаетесь;
26. Как избежать множества бытовых травм;
27. Совместная собственность: плюсы и минусы;
28. Руководство по стирке новых тканей;
29. Шум в доме: Возрастающая угроза для здоровья;
30. Как положить новую виниловую плитку;

- 31.Эффективны ли пояса для похудения;
- 32.Что делать, если Ваш полис автострахования не продлён;
- 33.Руководство по новым «постным» мясным продуктам.

Чтобы получить СОТНИ других рекомендаций (и начать экономить деньги уже сегодня), оформите подписку на Good Housekeeping на следующие 14 месяцев всего за 2.97\$! Эта акция действует всего лишь в течение 20 дней и, возможно, больше никогда не повторится. Поэтому воспользуйтесь предоставленной возможностью прямо сейчас.

Более миллиона читателей, которые покупают ежемесячно Good Housekeeping по цене 60 центов за экземпляр, платят 8.40\$ за 14 выпусков. По постоянной подписной цене Вы заплатите всего 5.83\$ за 14 выпусков. Но те же самые 14 выпусков вы можете получить всего за 2.97\$. Сегодняшний Good Housekeeping – это выгодная покупка при любой цене!

Как только Вы получите свой первый экземпляр Good Housekeeping, вы будете преисполнены удивления от количества и разнообразия полезных статей о домашнем хозяйстве. Здесь Вы их найдёте БОЛЬШЕ, чем когда-либо приходилось встречать, БОЛЬШЕ, чем в любом другом женском журнале. И каждая статья сопровождается красочной иллюстрацией.

Вы получите профессиональные рекомендации по уходу за ребёнком, подростковыми проблемами, красоте, тенденциям моды и критическим проблемам со здоровьем.

Вы получите многочисленные страницы опробованных, готовых к применению рецептов – вполне достаточно, чтобы заполнить роскошную кулинарную книгу. И каждое из этих аппетитных блюд приготовлено вначале на наших известнейших кухнях. Good Housekeeping принесёт вам дополнительные бонусы, такие как: 16-ти страничная *«Кулинарная книга для особых случаев»*.

И чтобы убедиться в том, что Вы питаетесь правильно, наш коллектив будет составлять ежемесячный обзор под названием *«Вы и Ваша диета»*. Вы получите и другие полезные советы по рукоделию, шитью, декорированию и строительству.

Блистательные авторы статей: Шарлотта Монтгомери, Спикер Палаты, с новостями и мнениями о продуктах, рекламе и услугах; Доктор Джойс Бразерз, один из лучших американских психологов; и Барбара Юнкер, которая пишет о последних новостях из области медицины.

Такие же домохозяйки, как и Вы, делают обзоры в рубрику *«Мои проблемы и как я их решаю»*.

Хорошо проиллюстрированные статьи скоро будут у Вас: Изящные Декоративные Секции, которые Вы с умом используете для украшения Вашего дома, анонс последних новинок из недорогих бытовых приборов, дюжины новых моделей причёсок, - всё это по специальной сниженной цене.

Затем Вам предстоит оценить по достоинству дюжины захватывающих рассказов, которые придутся Вам по душе, такие как «Автомобиль», живая и откровенная новелла об узком круге Детройта, принадлежащая перу Артура Хейли, автора таких бестселлеров, как «Аэропорт», «Отель»; «Побег» - новая сногшибательная новелла о великой романтике и бесконечной неопределённости (автор Мадлен Брент); «Вопрос Времени», увлекательная новелла о политической интриге, написанная Пьером Сэлинджером, автором «С Кеннеди».

Вы прочитаете всемирно известные рассказы - такие, как вышеупомянутые, до того, как они войдут в разряд бестселлеров и станут популярными фильмами.

Вы откроете для себя откровенные статьи о насущных проблемах, которые оказывают влияние на Вас и Вашу семью. Такие статьи, как «Когда прекратятся чеки», «Семейный секрет Папы Дьюри», «Как осуществляется организованный преступный захват дома», «Бомба для населения и как её обезвредить». Читатели Good Housekeeping смогут увидеть крупным планом Пата Никсона, Роберта Янга, Дика Ван Дайка, Шарли Джонс, мистера и мисс Поль Ньюмена и Джимми Стюарта.

Воспользуйтесь сейчас этой возможностью,
чтобы затем получать удовольствие от...

14 выпусков Good Housekeeping всего за 2.97\$!

Вы сохраните 5.43\$ от стоимости каждого экземпляра, и 2.82\$ - от стоимости регулярной подписки.

Ничего не оплачивайте сейчас, мы будем рады выписать Вам счёт позже.

Но помните, специальное предложение действует только в течение 20 дней. Чтобы воспользоваться этим выгодным предложением, отправьте нам прилагаемый вкладыш сегодня же.

GH72S-BAS

Искренне Ваш,
для Good Housekeeping

Письмо от 1970 г., продающее первый в мире телетайп с электронной памятью

Продавать то, о чём никто ещё не знает, -
одна из самых трудных маркетинговых задач.

Дорогой пользователь Телекса,

Нечто новое было введено в офисное оборудование телекс...и результаты, которых достигли пользователи телекса, заставили их убедиться в том, насколько важные преимущества дало им это устройство.

Чтобы обнаружить эти преимущества, Вы можете отправить вложенный бланк, чтобы получить информацию о новейших достижениях в области телекоммуникаций - TRANS-LUX® ТЕЛЕТАЙП для ТЕЛЕКС.

Вы получите следующую информацию о его преимуществах:

1. Проще в эксплуатации. Его стандартная четырёхрядная клавиатура разделяет печать картинок и букв.
2. Наслаждайтесь тихой работой...аппарат работает ещё тише, чем обычная пишущая машинка.
3. Более быстрая подготовка сообщений....способность печатать в режиме офф-лайн. Вывод данных на печать в 2 раза быстрее, чем у Вашего сегодняшнего телекса.
4. Более эффективная электронная память избавляет Вас от перфоленты, механического перфоратора и механического считывающего устройства.
5. Экономия времени...непропечатанные места в тексте восстанавливаются с лёгкостью благодаря "печати поверх". Вам не нужно переделывать целиком сообщения.
6. Более чистая печать...контактная бумага устраняет грязные полосы.
7. Упрощённый набор номера. Клавиатура сама по себе является номеронабирателем, и для сверки номер печатается. Линия занята? Повторный набор номер к Вашим услугам.
8. Прекрасный стиль... ТЛТ – компактный, современный и такой же маленький, как и исполняющая печатная машинка.

Привлекательный синий с розовым цвет, белая клавиатура послужат прекрасным дополнением для любого офисного декора.

9. Экономия денежных средств...Цена по договору включает в себя сервис и поддержку и всё это стоит не больше, чем Ваш сегодняшний телетайп.

Узнайте об этих и других преимуществах, отправив нам вложенную карточку сегодня же...Вы получите информацию о том, как сделать Ваш телетайп проще в управлении...эффективнее и менее затратным.

Искренне Ваш,
Майкл Р. Малкаи,
Менеджер Teleprinter Systems
TRANS-LUX CORPORATION

P.S. Ваше руководство будет радо ТЕЛЕТАЙПУ TRANS-LUX, поскольку его стоимость ни на цент не отличается от стоимости Вашего сегодняшнего оборудования и, кроме того, он может сократить Ваши расходы на коммуникации.

Письмо от Nestle для тех, кто купил торговые автоматы

Великолепное использование техники бесплатного подарка в сочетании с интригой и тайной.

Уважаемый Сэр,

К этому письму прикреплён ключ – весьма необычный ключ, который открывает 3 ценных подарка для Вас от Nestle.

Это наш способ выразить Вам «Наши поздравления» в связи с покупкой новых торговых автоматов. Мы были чрезвычайно рады помочь Вам в приобретении этого оборудования. И теперь мы также хотим помочь Вам извлечь максимальную выгоду и пользу от этого нового оборудования.

Именно здесь ключ проникает в картинку...

Всего через несколько дней Вы получите посылку от Nestle. Этот ключ откроет эту посылку, чтобы преподнести Вам **3 ценных сюрприза**:

Во-первых, Ключ открывает личный подарок для Вас – нечто, чем Вы будете пользоваться годами и получать от этого удовольствие.

Во-вторых, ключ открывает подарок для вашего торгового автомата – очень необычное бесплатное предложение, которое оценивается в 200\$!

В-третьих, ключ открывает секрет выгоды на все времена, которую Вы получите от своих торговых автоматов – испытанные идеи, которые могут принести Вам дополнительные суммы долларов к Вашему доходу.

Итак, сохраните этот ключ – и ожидайте своей подарочной посылки от Nestle. Она придет к Вам в ближайшие дни.

Искренне Ваш,
Albert M. Van Wagenen,

Менеджер отдела маркетинга по продажам через торговые автоматы

P.S. Наша подарочная посылка предназначена для человека в вашей организации, который закупает товары для Ваших торговых автоматов... Пожалуйста, передайте это письмо этому «ключевому человеку».
Спасибо Вам.

Письмо, которое легло в основу ЕЖЕДНЕВНИКА

Особенности 30-ти дневного бесплатного ознакомления

Приведём несколько достоверных фактов...

- Вы можете повысить свою личную производительность на 20-40%
- Знать, что Вам необходимо делать каждый день
- Делегировать и контролировать объём своей работы
- Сократить временные потери и излишние усилия

Вы можете сделать всё это... и даже больше. Мы гарантируем Вам это!

И это лишь часть преимуществ, которых ежедневно достигают деловые руководители, применяя на практике Дневник- планировщик Времени «Ежедневник 5 в 1».

Каждый Ежедневник сочетает в себе **полезные функции 5 различных книг**:

1. Дневник деловых встреч
2. Система напоминания «Головоломка»
3. Ежедневный, еженедельный и ежемесячный рабочий планировщик/органайзер
4. Протоколы учёта времени и рабочей деятельности
5. Протоколы учёта издержек и компенсаций

Все вместе в совокупности они дают Вам то, что ведущие консультанты в области менеджмента рассматривают в качестве единственного и самого важного актива, которым Вы можете обладать...

умение управлять своим временем!

Протестируйте себя самостоятельно:

Знаете ли Вы как гарантированно достичь в первую очередь самых приоритетных для Вас целей?

Организована ли Ваша рабочая деятельность... или же Вы постоянно откладываете на потом несущественные дела?

Можете ли вы вспомнить каждый проект, который вы должны завершить сегодня, завтра, на следующей неделе?

Если Вы ответили «нет» хотя бы на один из приведённых вопросов, Вы наверняка извлечёте пользу от применения того, что ведущая бизнес-рассылка назвала «одним из лучших из когда-либо созданных средств по планированию времени». На сегодняшний день более 1000 000 деятельных руководителей и профессионалов используют Ежедневник, чтобы экономить время, привести в порядок свой рабочий стол и освободить свою голову для креативного мышления и решения проблем.

**ПОДАРИТЕ СЕБЕ «АВТОМАТИЧЕСКУЮ ПАМЯТЬ» -
НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ СЕБЕ ЗАБЫВАТЬ НИ О ЧЁМ!**

Перестаньте чиркать заметки на блокнотах и на обратной стороне конвертов - заметки, которые легко могут затеряться, не оставив о себе напоминаний. Внесите каждую памятку, каждую озарившую вас мысль, каждую идею в Ваш Ежедневник... где они будут сохранены... вместе с пометкой об их исполнении и последующими результатами.

Ваш Ежедневник подарит Вам автоматическую память – организует всё за Вас настолько дней вперёд, насколько Вы планируете, и сохранит напоминание о прошедших событиях на столь долгий срок, насколько Вам может это понадобиться.

Базовая стратегия этой чрезвычайно успешной системы Ежедневника – хранить разрозненную информацию в одном месте – для незамедлительного обращения к ней, когда бы она не потребовалась – поэтому ни одна деталь не будет упущена или забыта.

Посмотрите на ваш рабочий процесс с другого ракурса, воспользовавшись нашим пробным 30-дневным бесплатным предложением «УБЕДИСЬ В ЭТОМ САМ»...

Освободите свою голову для важных решений!

Забудьте о том, как бы чего не забыть. Вы будете работать в менее напряжённом режиме, зная, что каждая важная деталь зафиксирована в вашем Ежедневнике – что позволяет обратиться к ней легко и быстро, как только Вам потребуется это. Это освобождает Ваш разум для креативного мышления...

Позволяет Вам полностью сосредоточиться на текущей работе, потому как Вы не должны держать в голове всю 1000 и одну деталь.

И как только Ежедневник поможет Вам наладить отношения со временем, Вы поймёте, почему одним руководителям удаётся сделать гораздо больше, нежели другим... почему они могут провести гораздо больше встреч... и кажется, что никогда не забывают ни об одном из важных событий, помнят каждую дату и каждое обязательство. Их секрет вовсе не является секретом... просто они используют Ежедневник!

Протестируйте самостоятельно его в течение 30 дней бесплатно – и только после этого принимайте решение! Мы Вас ни к чему не обязываем. Единственный верный способ убедиться в том, что система Ежедневника будет работать на Вас – это протестировать его на практике – в Вашей личной рабочей ситуации. Пользуйтесь им за наш счёт в течение 30 дней и затем решайте! Если Ежедневник не соответствует или не оправдывает Ваши ожидания, просто верните нам неиспользованную часть спустя 30 дней, и дело в шляпе.

Для Вас – никакого риска. По статистике, 93% из числа тех, кто начинает пользоваться Ежедневником, с успехом продолжают использовать его в качестве надёжного партнёра год за годом.

Причина проста – эта система работает на практике!

И мы даём Гарантию того, что ежедневник будет работать и для Вас. В противном случае, Вы можете его вернуть и ничего не иметь при этом.

Итак, теперь самое время узнать, почему Ежедневники заслужили такое всеобъемлющее признание. В качестве вознаграждения за использование ежедневника Вы получите

работу, которая стала намного проще и приятнее. Вы убедитесь, что вслед за телефоном это лучшее из инвестиций в сбережение времени, которое Вы когда-либо совершали.

Итак, закажите Ваш Ежедневник сегодня же!

Искренне Ваш,
Роберт С. Дорни,
Президент и главный управляющий.

P.S. Делая заказ на ЕЖЕДНЕВНИК, сперва определитесь с размером страниц и форматом, которые лучше всего подойдут к Вашему личному расписанию... затем выберите бумажник или блокнот на кольцах для полного комплекта (впоследствии Вы будете заказывать только страницы, исписанные Вами за год).

Письмо, которое положило начало журналу *Quest*

***Не отправляйте никаких денег.
Просто положите жетон в специальный
слот на бланке заказа.***

Дорогой искатель приключений,

Вы помните, что Вы чувствовали, когда отправились в путешествие в первый раз?

Вам было 10, может быть 11 или 12. Это был подарок на День Рождения. Сначала Вы пытались взобраться на сидение, затем Вас поддерживали, а затем отпустили в путь.

Вы набирали скорость. Виляния прекратились, и потом Вы уже поехали самостоятельно. Ветер бил Вам в лицо и трепал волосы ... Вы мчались на велосипеде куда-нибудь в Китай. И Вам это несказанно нравилось!

Возможно, это было позже, когда Вы повзрослели. Вот приходит долгожданная пятница. 3 часа, 4 часа. без десяти пять... И наконец, Вы получаете конверт.

Открываете его. Ваша первая зарплата! Целиком Ваша – до последнего цента! Вы чувствовали себя богаче, чем сам Рокфеллер, и это ощущение приводило Вас в восторг!

А возможно, это было когда вы отыграли 3 акта, не забыв ни единой реплики. Или же когда Вы нарисовали свою первую картину на бумаге. Или преуспели в приготовлении блюда, проделав всё от начала и до конца самостоятельно.

Или когда Вы впервые в жизни написали довольно неплохое стихотворение. Или с гордостью подписали свою фамилию под картиной. Или забили решающий победный гол. Или подарили миру своего первенца....

Прошло уже много времени с той поры, когда Вы в последний раз испытывали восторженную дрожь по телу, как в те моменты оживления, эйфории, удовлетворения...

Если Вы снова готовы увлечься амбициозными целями, достижениями, самим собой...

... тогда добро пожаловать в QUEST/78! Новый журнал, который откроет то лучшее, что есть в Вас. Журнал, который призывает: «Попробуй это!» Журнал, который захватывает Вас, бросает Вам вызов, подталкивает Вас. Журнал, который помогает Вам находиться в тонусе.

В этом письме я приглашаю Вас ознакомиться с QUEST/78 на условиях нашей 100%-ной гарантии по возврату денежных средств. И если журнал Вам понравится, становитесь нашим Привилегированным Подписчиком.

Вы сразу же получите экономию в 3\$ - скидку в 25%. И это лишь одно из огромного числа дисконтных предложений. Продолжайте чтение, и вы узнаете, как сэкономить больше!

Ещё с тех самых времён, как впервые Адам и Ева проснулись под яблоней, философы и мудрецы пытаются разгадать смысл бытия. Для одних, жизнь - это унылая и скучная вещь. Самуэль Батлер рассматривал её как «длинный процесс накопления усталости». Виктор Гюго называл её «бездной».

Наполеон называл её «скукой» и «испытанием». Вольтер «битвой». Шекспир «гуляющей тенью». Выдающийся деятель Викторианской эпохи П.Ж. Бэйли дошёл до крайней степени сравнения, назвав жизнь «мостом стонов через поток слёз»! Разочарованность!

Другие же, к счастью, видят жизнь в радужных тонах. Ральф Валдо Эмерсон назвал жизнь «серией сюрпризов...экстазом». И QUEST/78 восклицает: «Внимайте ему, внимайте!». Просто снимите с книги эту очаровательную обёртку, и Вы увидите:

многочисленные страницы, повествующие о людях, которые живут на полную катушку – дорожат каждой минутой, извлекают максимум пользы из каждого часа, каждого дня, каждой недели. В дополнение к этому, Вы прочитаете множество страниц о самом себе – и о том, каким образом Вы сможете начать жить также – на полную катушку.

Желаете узнать, как достичь этого в мире наживы и потерь? В QUEST/78 Вам поведает это Саула Забар. Он является владельцем лучших в мире гастрономов. А его усердие, самоотверженность и энтузиазм принесли ему успех почти во всём – он президент сталелитейной компании, ректор университета, президент Соединённых Штатов!

Или познакомьтесь с антропологом Маргарет Мид, которая в возрасте 75 лет просыпается в 5 утра в своей квартире в Манхэттене, чтобы отрепетировать речь, которую она будет произносить днём. После чего она садится за свою печатную машинку, и до конца дня она может добавить всего лишь 1-2 строчки к уже имеющимся 49 в рубрике Кто есть Кто!

Желаете изменить свой образ жизни? В QUEST/78 Вы узнаете, почему и как Джеймс Браун, окончивший в 56-ом Йельский Университет, бросил свою работу на Фондовой Бирже и заработал 168000\$ за год, работая фотографом на Фрилансе! Почему и как Стефани Уоллах оставила успешную карьеру монтажёра, чтобы стать одной из немногих в стране женщин-пилотов!

Почему и как Джим Паттерсон покинул сферу банковских инвестиционных услуг в Нью-Йорке, чтобы на пару со своей супругой стать управляющим гостиницы в Вермонте. Почему и как Ричард Джил оставил свою солидную карьеру в качестве преподавателя в Гарварде, чтобы стать в свои 45, одним из многообещающих оперных исполнителей, обладающих низким басом, в Метрополитен Опера!

Хотите попробовать свои силы в какой-либо новой сфере?

Совершите полёт вместе с QUEST/78 на AX-7 – воздушном шаре, который подарит Вам свободу полёта!

Взгляните на Боба Саммера, изобретающего самое первоклассное в мире нахлыстовое удище из бамбука. Отправьтесь в путешествие по первобытным ландшафтам вместе с Лоренсом Осгудом – путешествие через Арктическую тундру!

Узнайте, какие плоды может приносить креативное мышление, ознакомившись с интервью таких известных артистов, как Саул Стейнберг, Мери Фрэнк, Джон Митчелл, Джордж Сигал.

Вы сможете понять, как Стен Ли смог придумать Человека-паука – грандиознейший полёт фантазии! Вы узнаете, каким образом Энтони Уэст удалось решить дилемму человека, отказывающего исполнять воинскую повинность по своим политическим или религиозно-этическим соображениям!

Эти и многие другие истории Вы сможете найти в последних выпусках журнала – рассказы от первого лица – сокровенные, искренние, с глазу на глаз. Интервью – откровенные, честные, прямые. Художественные произведения. Стихи. Обзоры. Каждый блок снабжён самой восхитительной иллюстрацией, которую вы когда-либо видели.

За свои предшествующие выпуски QUEST/78 был награждён Золотой Медалью от Общества Журнальных Дизайнеров – наивысшая похвала за графику, дизайн и иллюстрации!

Я действительно надеюсь, что QUEST/78 заморозит Вас, как никакой другой журнал. Изумит Ваше воображение. Восхитит Вас. Поможет Вам достичь того, о чём Вы всегда мечтали. Поможет раскрыть Ваш потенциал. Поможет Вам снова влюбиться в жизнь...

...но почему бы Вам лично в этом не убедиться, воспользовавшись нашей 100%-ной гарантией по возврату денежных средств?

Вы не рискуете потерять ровным счётом ничего, кроме хандры. У Вас появится всё то, что необходимо для достижения успеха! Новые впечатления, новые люди, новые идеи, новый восторг, новое вдохновение, новые состязания!

QUEST/78 будет приходить к Вам каждый месяц. В каком бы газетном киоске Вы бы его не приобретали, 1 экземпляр Вам обойдётся в 2 доллара. За год (6 выпусков) стоят 12\$. А если вы отправите нам вложенный бланк заявки сейчас, для Вас стоимость на годовую подписку в качестве Привилегированного Подписчика будет составлять всего 9\$.

Таким образом, вы экономите 3\$, одновременно обеспечивая себя дополнительными ценными Привилегированными Бонусами:

Льготные тарифы на неограниченный срок. В качестве Привилегированного Подписчика Вам гарантируются постоянные скидки – всегда самая низкая стоимость на продление любой подписки и на все подарочные подписки, которые вы хотели бы преподнести в подарок.

100%-ная компенсация денежных средств. Если QUEST/78 когда-либо разочарует Вас, просто откажитесь от подписки и получите назад все свои деньги – не часть от суммы, а всю сумму целиком в соответствии со 100%-ной гарантией по компенсации.

Можем ли мы ожидать от Вас обратного письма с согласием на подписку?

Привилегированные Заявки будут приняты и обработаны в порядке первоочерёдности получения. Чтобы избежать задержки или недоразумений, Ваша заявка должна быть отправлена как можно быстрее.

Спасибо Вам и добро пожаловать в QUEST/78!

Искренне Ваш,

Джек Мартин,
Директор издательства
JM:wj

P.S. Не отправляйте никаких денег. Просто положите жетон в специальный слот на бланке заказа – и всё. Мы выставим Вам счёт в наиболее подходящий момент – как только Вы начнёте своё знакомство с QUEST/78

Письмо, которое положило начало журналу *Bon Appetite*

Бесплатный подарок, если вы оформите подписку прямо сейчас

Дорогой читатель.

Для начала наполните кувшин кубиками льда.

Теперь налейте в бутылку из под обычного красного вина четверть стакана бренди и маленькую бутылочку газировки.

Подсластите по вкусу четвертью или половиной стакана сахара, украсьте всё это дольками яблока, лимона или апельсина...

...затем пододвиньте ваше кресло к тёплому солнечному месту. Вы только что сделали себе Сангрию – один из самых знаменитых в Испании коктейлей и отличную штуку, за неспешной дегустацией которой, вы можете ознакомиться с нашим приглашением. Это приглашение от лица всех тех, кто работает над

BON APPETIT

...новым журналом, посвящённым напиткам, обедам, общению, хорошей жизни дома и за рубежом. Журнал, который обогатит Вас инновациями. Журнал, чьё предназначение – придать больше живости, больше стиля, динамики вашему образу жизни.

Вам нравится бывать в новых местах, получать новые впечатления? Тогда, пожалуйста, пройдите на борт Northern Pacific вместе с нами, чтобы совершить путешествие назад в 30-е – когда вагоны-рестораны преподносили Вам на завтрак такие сенсационные вещи, как свежие устрицы на тосте и бараньи рёбрышки в грибном соусе.

Давайте отправимся в круиз по Темзе, где мы отобедаем в Якорном Ресторане в Шеппертоне, основанном в 1158, и который, возможно, является единственным местом в мире, где Вы всё ещё можете отведать настоящий Антрекот из Винерон – бифштекс с соусом из вина, трав, нарезанного лука и улиток, покрытый прекрасно сваренными яйцами.

Вы получаете удовольствие от общения с людьми, вечеринок, хорошей жизни? Тогда присоединяйтесь к капитанскому столу вместе с BON APPETIT на борту Royal Viking Star, где мы откроем аквавит - огненную норвежскую водку, которая, по определению, должна была пересечь Экватор хотя бы раз.

Посмотрите на волшебство Чан Люк Чанга. В считанные минуты, используя только свои руки, он может превратить толстый ком грубого мучного теста в 256 идеально симметричных вермишелевых палочек, тонких, как волосы ангела.

Вам нравится открывать для себя новые рестораны? Новые блюда? Отведайте Beef Wellington в Bakery (Чикаго); Scampi alla Griglia в Ristorante Chianti – в Лос-Анджелесе; Oysters Bienville – в ресторане Commander's Palace в Новом Орлеане; Rack of Lamb в Tony's Wife (Нью-Йорк); Mandarin Duck - в Kona Kai (Канзас).

В Сан-Франциско отведайте Coquille St. Jacques, посетив ресторан Ritz Old Poodle Dog. В Бостоне - Lobster Savannah в ресторане Locke-Ober's. В Детройте - Dover Sole в ресторане London Chop House. В Форт-Лодердейле - Filet Mignon в ресторане Wharf.

Или же испробуйте дюжины различных рецептов кулинарных экспериментов, которые BON APPETIT предлагает Вам ежемесячно. Где бы Вы не обедали, что бы Вы не выбрали, Вы будете в надёжных руках – это мы Вам обещаем. Мы знаем места, мы знаем людей. И они действительно замечательны, иначе мы бы Вам не рассказывали!

Любите первоклассные вина? Совершите турне по замкам Бордо, где Вы сможете приобрести «великих сеньоров», производимых с 1152 г. н.э. Отправляйтесь в тур по виноградникам Лоди, Калифорнии, где почва настолько богата органическими веществами, что Вы можете её поджечь, и где произрастает знаменитый Токайский виноград.

Получите от профессионального дегустатора некоторые советы о том, как проверить качество любого из более 5000 сортов различных вин из Франции, более 2500 из Германии, и по меньшей мере 1500 – из Италии, не говоря уже о всех тех красных, белых и розовых винах, которые мы производим на родине.

На страницах BON APPETIT, посвящённых виноделию, Вы не только получите информацию о тех сортах вин, что вы уже пробовали, но и откроете для себя новые марки. Вы повстречаетесь с виноделами, дегустаторами, коллекционерами. Вы посетите аукционы, получите рекомендации по инвестированию!

Любите хозяйничать на кухне? Любите принимать гостей?

В следующий раз осчастливьте своих гостей Охлаждённым Супом из Авокадо от BON APPETIT:

3 спелых авокадо	¼ чайной ложки луковой соли
1 чашка куриного бульона	щепотка белого перца
1 чашка нежирной сметаны	1 чайная ложка лимонного сока
1 чайная ложка соли	ломтики лимона как украшение

Разрежьте авокадо вдоль на две части, удалите семена и шкурку. Смешайте с куриным бульоном в электрическом блендере до образования однородной массы. Добавьте сметаны и приправ. Полученную смесь поместите в стеклянный контейнер, закройте крышкой и поставьте в холодильник на 3 часа или на ночь. Перемешайте с лимонным соком, украсьте лимонными ломтиками и подавайте охлаждённым.

В результате Вы получаете нечто новое, восхитительное, аппетитное – и посмотрите, как просто это готовится вместе с BON APPETIT. Никаких вычурных иностранных фраз, которых Вы не знаете. Никаких экзотических ингредиентов, которые ищи свищи по всем

магазинам. Наши рецепты написаны на понятном английском языке. В них используются разнообразнейшие ингредиенты, которые Вы можете найти в ближайшем супермаркете.

С BON APPETIT, вы обогащаете свой рацион в короткое время различными закусками, новыми десертами, новыми соусами, новыми способами приготовления мяса, птицы, рыбы. Вы станете лучше разбираться в известнейших мировых кухнях – французской, итальянской, немецкой, скандинавской, мексиканской, японской, китайской, индийской и национальной американской!

Вы откроете для себя новые способы проведения вечеринок – с новой едой и новыми напитками! Вы узнаете о новых местах, где можно побывать, и о том, чем они примечательны. Вы приобретёте новые идеи, расширите границы Вашего познания, станете чуточку мудрее и опытнее. И, кроме того, мы склонны предвидеть, что Вы улучшите свой образ жизни.

Никакой другой журнал не проявляет такого живого участия в деле реализации Вашего внутреннего Я – Я, которое получает удовольствие от изобретательства, экспериментирования, творчества...принося при этом радость другим людям. Разве это не здорово - жить с большей пользой и самоотдачей для своей семьи? Благодарить и радовать хороших друзей?

BON APPETIT приходит к Вам ежемесячно. Формат издания, его оформление не имеют себе равных.

Но не верьте нам на слово – посмотрите на обложку. Цветные портфолио, демонстрирующие блюда, столовые принадлежности, напитки, международную кухню и рецепты знаменитостей. Цветные фотографии людей и вечеринок! Инструкции, помогающие вам научиться готовить то или иное блюдо! Чертежи! Зарисовки! Ностальгия!

Этот журнал предназначен для коллекционирования. Сохраняйте Ваши выпуски, и в скором времени у Вас появится постоянный практически энциклопедический источник рецептов и рекомендаций – долговечный кладёз идей!

Когда Вы обнаружите BON APPETIT в газетных киосках, его цена будет составлять 75 центов за экземпляр. Подписка на год Вам обойдётся в 9 долларов. Однако, если Вы пришлете нам вложенный бланк немедленно,

ВЫ СМОЖЕТЕ СЭКОНОМИТЬ тем самым 1.05\$!

Вместо 9 долларов, для Вас устанавливается специальная стоимость в 7.95\$. Вы приберегаете целых 1.05\$ - то есть более 10%!

Чтобы зарезервировать свою подписку и сэкономить, просто положите жетон в слот на бланке заказа и воспользуйтесь конвертом с уже оплаченным почтовым сбором, чтобы отправить нам его по почте. Можем ли мы рассчитывать на получение скорейшего ответа от Вас, чтобы избежать недоразумений?

Искренне Ваш,

Клеон Т. Кнапп,

СТК: jg

БЕСПЛАТНЫЙ ПОДАРОК. Если Вы уже знаете, что BON APPETIT Вам понравится, Вы можете сделать заказ заблаговременно - прямо сейчас, обеспечив себя, тем самым, бесплатным подарком – симпатичным учебным плакатом для Вашей кухни, который перечисляет и описывает самые известные в мире сорта сыра и рассказывает Вам о том, какие вина сочетаются с ними.

Для получения более детальной информации ознакомьтесь с прилагаемым буклетом.

**Продающее письмо от издателей «Clearing House»
для уже имеющих клиентов**

Дорогой клиент,

Вам как подписчику Clearing House должно быть ясно, как божий день,

что при оформлении новой подписки на Clearing House Вы получаете в 2
раза больше экземпляров по той же цене, что Вы бы заплатили, приобретая
эти журналы в газетных киосках.

И мы надеемся, Вы также ясно осознаёте, что присылаемые нами оповещения
предназначены для того, чтобы держать Вас в курсе событий о текущих ценах на Clearing
House...без принуждения к покупке.

(В конце концов, Вы же не покупаете новый автомобиль или новый
телевизор всякий раз, когда видите рекламу в газете. И, конечно же, мы не
ожидаем от Вас заказа каждый раз, когда пишем Вам – это было бы
бессмысленно).

Но мы не можем не испытывать лёгкий восторг в периоды, когда у Вас есть возможность
существенно сэкономить благодаря новым ценам на подписку. Вот почему возможность
отправлять Вам купоны со скидкой, как те, что я прикладываю к этому письму,
представляется для меня истинным удовольствием.

И Вы можете понять, почему это так. К примеру, в этом месяце мы готовы прислать Вам:

ТВ-ПРОГРАММУ всего за 8.3 цента за экземпляр (72 выпуска, 5.97\$)

Журнал LOOK – всего за 8 центов (39 выпусков, 3\$)

LADIES' HOME JOURNAL – всего за 12.5 центов за 1 экземпляр (23
выпуска, 2.88\$)

SATURDAY EVENING POST – всего за 7.7 цента за 1 экземпляр (39
выпусков, 2.98\$)

...и есть ещё OUTDOOR LIFE – стоимостью менее, чем 17 центов, NEWSWEEK – всего за
11 центов, SPORTS ILLUSTRATED – всего за 10 центов --и многое-многое другое.

Сейчас настал весьма подходящий момент для того, чтобы пристрастить Вас
и всю Вашу семью к чтению – это станет Вашим любимым досугом в
ближайшее время. Ваши Купоны со Скидкой охватывают широкий круг
журнальных сокровищ - от беллетристики до советов по ведению

домашнего хозяйства. В них собран целый мир новостей, идей и информации.

Прилагаемый сертификат, выписанный на Ваше имя, позволяет с лёгкостью оформить заказ. Вы просто выбираете журнал или журналы, которые желаете получить, вставляете Купоны в формуляр «оплатить» - и, ознакомившись с журналом, приобретаете его, если есть желание. Вы платите только 1/3 от стоимости ежемесячно в течение 3 месяцев с того момента, как начнут приходить журналы.

Мы работали для Вас раньше и будем рады быть полезными Вам снова и снова. Итак, почему бы Вам не сделать заказ прямо сейчас и не выслать нам его сегодня же по почте?

С наилучшими пожеланиями,

Замечательное письмо для подписчиков от журнала «Prevention»

Дорогой читатель,

Моя бабушка жила с нами, когда я рос.

Она обычно поила меня отваром ромашки, когда у меня болел желудок. Она настаивала на том, чтобы наша семья использовала уксус в качестве ополаскивателя для волос и изготавливала для моего лица огуречный лосьон. Когда я повзрослел, я решил, что бабушка безнадежно отстала от времени.

Затем спустя несколько лет, я стал вспоминать тот образ жизни, который я вёл, живя рядом с ней. Какими шелковистыми и здоровыми были мои волосы, в каком прекрасном состоянии была кожа моего лица в подростковый период. Каждый член нашей семьи был преисполнен энергии и жизнерадостности. В те времена не было безалкогольных напитков, конфет и снеков (бабушка бы не допустила их присутствия в нашем рационе – «пустая еда», фыркнула бы она и... протянула бы мне коробку с изюмом или курагой).

Я вспомнил о бабушке, когда стал замечать, насколько часто правительство проводит в магазинах ликвидацию продуктов, содержащих химикаты, хотя люди годами употребляли их в пищу. Я начал интересоваться, почему продукты, которые мы используем сегодня, могут уже завтра попасть под запрет.

И это привело меня к мысли о том, насколько много химикатов я потреблял. Почти всё содержит химикаты! Я продолжаю читать высказывания учёных по поводу того, насколько серьёзные проблемы со здоровьем вызывают некоторые из этих химикатов. О том, как обычное средство от головной боли может обернуться другими проблемами.

Я был потрясён числом продуктов, которые были практически полной «подделкой» - большая часть полезных веществ была замещена в них химическими аналогами.

Вы читаете о подобного рода опасностях и угрозах Вашему здоровью практически ежедневно – почти в каждой газете или журнале, который открываете.

Но лично я знаю лишь одно издание, которое предоставляет полную и достоверную информацию о том, каким образом вы можете одержать верх над этими проблемами... что Вы можете предпринять, чтобы вести более здоровый образ жизни в нашем нездоровом мире – об этом Вам поведаст журнал «PREVENTION»

Если Вы когда-либо видели PREVENTION, Вы знаете его стиль – понятный, практичный, популярный. Это журнал, к которому регулярно обращаются за помощью или советом - которые невозможно получить ни из какого другого источника (включая врачей) - более 2 миллионов американцев.

Если вы не знакомы с этим изданием, я бы хотел отправить Вам его последний выпуск, который Вы можете тщательно изучить. Я уверен, что его идеи о здоровом образе жизни будут для Вас, словно глоток свежего воздуха.

Чтобы получить свой экземпляр журнала PREVENTION (не подвергаясь каким бы то ни было рискам или обязательствам), Вам нужно:

1. Просто отправить прилагаемый вкладыш. НИКАКИХ ДЕНЕГ ОТПРАВЛЯТЬ НЕ НУЖНО СЕЙЧАС
2. Мы вышлем Вам PREVENTION и оформим на Ваше имя пробную 12-ти месячную подписку
3. Если Вам понравится увиденное, и Вы захотите подписаться на уникальный брендовый журнал о здоровом образе жизни PREVENTION, просто оплатите счёт в 6.99\$. Если не понравилось – просто поставьте «отказ» на Вашем счёте, верните его, ничего не приобретая. Первый выпуск Вы получаете бесплатно.

Честное предложение, не так ли?

Мы делаем его таким доступным, потому что желаем, чтобы Вы хотя бы краешком глаза взглянули на журнал и осознали, какую ценность может представлять для Вашей жизни PREVENTION.

Откуда взялась такая ценность?

PREVENTION – самый недорогой, самый доступный из имеющихся у Вас источников о последних медицинских исследованиях...о некоторых альтернативных способах как можно оставаться в хорошей форме, не прибегая к лекарствам и хирургии.... о базисном, земном естественном подходе к лучшему и более здоровому образу жизни, который моя бабушка (возможно, и ваша тоже) знала практически интуитивно.

ПОЧЕМУ ВАМ НЕОБХОДИМ PREVENTION?

Это откровенный вопрос. И в целом, ответ можно сформулировать в 3-х тезисах:

1. PREVENTION старается Вам помочь даже несмотря на возрастающие преграды на пути к лучшему состоянию здоровья. Откройте любую газету или журнал, и Вы наверняка прочитаете о ещё одном химикате в окружающей вас среде... о ещё одной пищевой добавке...о ещё одном способе, который может уменьшить продолжительность Вашей жизни; о ещё одном пути, который способен привести Вас к таким заболеваниям, как рак или сердечная недостаточность.

Это становится настолько угнетающим, что многие из нас включают защитную реакцию – блокируют поступающую в головной мозг информацию. Мы «привыкаем» к новым опасностям, стараясь убедить себя в том, что их не существует. Но это не устраняет потенциальных угроз для здоровья, не способствует улучшению нашего самочувствия и продлению нашей жизни, равно как и не делает нас счастливыми.

PREVENTION также старается предупредить Вас об угрозах, но на этом его миссия не заканчивается. Каждый наш выпуск говорит Вам о том, что Вы можете сделать, чтобы постараться избежать этих угроз, по возможности скорректировать их, или же, в некоторых случаях, устранить причинённый ими ущерб.

2. PREVENTION поведает Вам больше, чем смогут рассказать Вам доктора. В настоящее время лекарственные препараты и хирургия – не единственные доступные Вам альтернативы по улучшению состояния своего здоровья. Существуют и другие открытые способы – способы, которые зачастую безопаснее и дешевле, чем «традиционная медицина». Время от времени мы обнаруживаем, что современные медики могут даже не знать об этих альтернативах. Поэтому как Вы можете рассчитывать на получение информации о них?

PREVENTION старается стать вашим проводником, связующим звеном. Вы узнаете о работе вашего организма, о том, что ему требуется для поддержания себя в лучшей форме, каким образом во многих случаях вы можете скорректировать незначительный недуг и вылечить себя. PREVENTION может помочь Вам стать образованней, быть более осведомлённым потребителем в области медицины. (в конечном итоге, Вы ответственны за своё здоровье).

3. PREVENTION работает на славу. Система, направленная на улучшение самочувствия, разработанная PREVENTION, даёт свои результаты. Если бы этого не было, мы вряд ли смогли бы стать журналом о здоровье номер 1 в современном мире, завоевав сердца более 2 миллионов постоянных подписчиков.

Мы не обещаем золотых гор и не предлагаем сиюминутных результатов. Всё, что мы можем сказать: если вы действительно желаете улучшить состояние своего здоровья...

...если Вы желаете прожить более продолжительную и более активную жизнь...если Вы желаете вылечить причину, а не только симптомы ваших проблем с самочувствием...если вы желаете узнать больше о том, что вы можете сделать для того, чтобы вести здоровый образ жизни в этом нездоровом мире...
... PREVENTION шаг за шагом будет рассказывать Вам о тех вещах, с помощью которых Вы сможете достигнуть желаемого.

Разве это не стоит бесплатного знакомства с этим журналом?

И если PREVENTION действительно поможет Вам, разве не стоит он тех 6.99\$, которые вы потратите на подписку? Мы думаем, что это того стоит. И более 2 миллионов ежемесячных подписчиков думают точно также.

А что думаете Вы? Для начала взгляните на журнал. А затем уже принимайте решение.

НЕ ЗАБЫВАЙТЕ О НАШЕМ БЕЗРИСКОВОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ: СМОТРИТЕ СЕЙЧАС, ПРИНИМАЙТЕ РЕШЕНИЕ О ПОДПИСКЕ ПОЗЖЕ.

Разумеется, я мог бы продолжать свой рассказ о PREVENTION до бесконечности, делаясь с Вами многочисленными способами, при помощи которых Система PREVENTION помогла лично мне...рассказывая Вам о специфических

естественных оздоровительных методах...цитируя некоторые трогательные признания читателей PREVENTION...
...но я отниму у Вас время.

Достаточно один раз увидеть, чем прочесть тысячи рекламных слов. И PREVENTION говорит сам за себя – и он действительно внушает доверие.

Насколько это достоверно – судить Вам.

Просто отправьте нам по почте вкладыш, чтобы пристально изучить PREVENTION – современную естественную систему «становись лучше, чувствуй себя лучше» о здоровом образе жизни, имеющую очень глубокие корни.

Я сам пользуюсь Системой PREVENTION. И хочу Вам сказать, что я чувствую себя действительно лучше и выгляжу лучше благодаря ей. Это помогло мне, и это может помочь и Вам.

Я надеюсь, что Вы попробуете PREVENTION, надеюсь, что попробует её каждый. Нам требуется чуть больше «настоящего» в нашей жизни и чуть меньше искусственных заменителей.

Искренне Ваш,

Сэнди Гибб

P.S. ДЕЙСТВУЙТЕ СЕЙЧАС И ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНУЮ КНИГУ О СИСТЕМЕ PREVENTION! Для всех тех, кто отправить вкладыш...

...у нас есть бесплатный бонус: экземпляр СИСТЕМЫ PREVENTION ДЛЯ ЛУЧШЕГО САМОЧУВСТВИЯ – книга, в которой рассказывается простым языком, как работает этот естественный оздоровительный метод. Здесь даны основы системы, возраст которой составляет на данный момент 35 лет и которая помогла улучшить самочувствие многих людей за всё это время.

Вы нигде не сможете приобрести экземпляр этой замечательной книги. Однако этот экземпляр достаётся Вам бесплатно – вне зависимости от того, решите ли вы подписаться на журнал или нет – поэтому действуйте прямо сейчас, пока Вы размышляете об этом.

P.P.S. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БЕСПЛАТНЫЙ БУКЛЕТ... И ДОБАВОЧНАЯ ЭКОНОМИЯ СРЕДСТВ!

Если Вы планируете протестировать PREVENTION, почему бы не попробовать 24-месячный вариант? Существует множество хороших оснований, почему Вам следует это сделать:

1. **НЕТ НИКАКИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РИСКОВ. ДЕЙСТВУЕТ ГАРАНТИЯ ПО ВОЗВРАТУ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА НЕ ОТПРАВЛЕННЫЕ ПО ПОЧТЕ ЭКЗЕМПЛЯРЫ.**

2. СТРАХОВАНИЕ ОТ РОСТА ЦЕН, который практически неизбежен при нынешнем состоянии экономики. Покупка подписки на 24 месяца может стать страховкой против возрастающих цен.
3. ПОЛУЧИТЕ ЭТУ КНИГУ В КАЧЕСТВЕ БОНУСА. В дополнение к Вашему бесплатному экземпляру PREVENTION СИСТЕМЫ ДЛЯ ЛУЧШЕГО САМОЧУВСТВИЯ, мы вышлем Вам экземпляр наших ТРАВ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ, если вы оформите подписку на 24 месяца.

Сейчас вы можете познакомиться с одной из альтернатив традиционным медикаментам и лекарствам: целебными травами. Здесь представлена «вчерашняя медицина», которая возвращается к нам сегодня. Вы узнаете о лечении травами и народные «рецепты», помогающие избавиться от дюжины обычных недугов. Вы нигде не сможете купить эту книгу, она достаётся Вам бесплатно от PREVENTION вместе с этой пробной подпиской.

**Удивительный текст, который лёг в основу
«Психологии сегодня»**

Дорогой испытуемый:

Я хочу поведать Вам историю из жизни. Это случилось с одним моим приятелем, который работает кассиром в банке в Ист-Сайд (Нью-Йорк). Пожилая женщина в чёрном вошла в отделение банка, приблизилась к окошку, с улыбкой, сверкающей золотыми зубами, и протянула сберегательную книжку, которая имела чуть менее ветхий вид в сравнении с её лицом.

Старушка хотела снять со счёта 20\$.

Наш друг отсчитал ей 2 купюры по 10\$, однако женщина вернула квитанцию обратно. *«Это не мои деньги, - заявила она, - Мои деньги были в 5-ти долларовых купюрах».*

Имевший опыт общения с различными людьми, наш друг незамедлительно исправил ситуацию. Он заменил 2 купюры по 10\$ на 4 купюры по 5\$, и довольная женщина ушла своей дорогой. В её понимании банк – это место, где деньги хранятся в выдвижном ящике стола. И когда Вам нужны деньги, их Вам возвращают. И поскольку она всегда пополняла счёт купюрами, достоинством в 5\$, эти десятки принадлежали (в её понимании) какому-то другому человеку...

... а смысл этой истории следующий: **Вы никогда не узнаете, что творится в голове у людей до тех пор, пока Вам не представится возможность покопаться в ней.**

Мы публикуем «Психология сегодня», в которой повествуется о том, что творится в человеческих головах. И мы хотим отправить Вам бесплатный экземпляр выпуска.

Но прежде, чем сделать это, мы бы хотели спросить у Вас разрешения покопаться в Вашей голове, чтобы понять к какому типу людей Вы принадлежите и чтобы удостовериться в том, что от нашего журнала Вы действительно получите удовольствие.

Итак, на следующих 2-х страницах Вы обнаружите короткий психологический тест. На последней странице Вы узнаете результаты теста.

У вас найдётся свободная минутка сейчас?
Вы в хорошем расположении духа?
Не возражаете пройти тест?

Тогда возьмитесь за карандаш (Вы обнаружите его в приложении)...

От редакторов «Психологии сегодня»

ТЕСТ НА СОВМЕСТИМОСТЬ,

Чтобы помочь Вам узнать: какое впечатление произведёт на Вас наш журнал.
Сочтёте ли Вы его скучным или же, напротив, интересным.

Да Нет

1. Заканчивая разговор с кем-либо из прохожих на улице, Вы снимаете солнечные очки?.....
2. Предпочитаете ли Вы самостоятельно упаковывать подарок или вы обращаетесь для этого в магазин?.....
3. Вы когда-нибудь меняли свой почерк?.....
4. Вы даже не задумываетесь, когда выбрасываете завядшие цветы, но не решаетесь выбросить растение после того, как оно уже отцвело?.....
5. После проведения вечеринки, держите ли Вы в голове отчёт о тех, кто позвонил, чтобы Вас поблагодарить и тех, кто не сделал этого?.....
6. Часто ли у Вас возникает желание побыть в одиночестве, следовать неотступно своим интересам и мыслям?.....
7. Когда вы моете окна, начинаете ли Вы их мыть в первую очередь снаружи?.....
8. Заботитесь ли Вы о том, чтобы марки были наклеены на конверт в нужном месте?.....
9. Доставляет ли Вам радость, когда кто-то, одетый так же, как и Вы, покидает вечеринку?.....
10. Меняли ли Вы своё вероисповедание, которого придерживались с детства?.....
11. Просите ли Вы чужих детей называть Вас только по имени?.....

12. Вопрос адресуется и мужчинам, и женщинам: Вы когда-либо меняли цвет волос?.....
13. Вы когда-нибудь ходили в кино один (одна)?.....
14. Когда Вы заканчиваете читать газету, кладёте ли Вы её обратно на место?.....
15. Записываете ли Вы номер своего лицевого счёта на своём чеке, когда оплачиваете счета?.....
16. Когда Вы носите пижаму, отворачиваете ли Вы воротник?.....
17. Поворачиваете ли Вы своё обеденное блюдо мясом к себе?.....
18. Можете ли Вы, по памяти, назвать сходу Ваш личный страховой номер?.....
19. Часто ли Вы шутите на вечеринках?.....
20. Держите ли Вы список людей, которым собираетесь отправить Рождественские открытки с поздравлениями?.....
21. Производите ли Вы тщательную чистку зубов, когда отправляетесь на приём к дантисту?.....
22. После того как кассир пересчитает Ваши деньги дважды, пересчитываете ли Вы их самостоятельно в третий раз или воздерживаетесь от этого?.....
23. Оставляете ли Вы обычно чаевые барменам?.....
24. Чувствуете ли Вы себя неловко, когда разговариваете по телефону в обнажённом виде?.....
25. При параллельной парковке, даёте ли Вы задний ход, как только предоставляется такая возможность?.....

26. Вы когда-либо задумывались всерьёз над тем, чтобы сменить своё имя?.....
27. Когда Вы проводите вечеринку у себя, запасаетесь ли вы напитками до того, как придут гости?.....
28. Когда посудные принадлежности лежат вразброс перед Вами, кладёте ли Вы нож, вилку и ложку на те места, где они должны лежать?.....
29. Должны ли быть закрыты все двери кладовок и кухонных шкафов, перед тем как Вы ляжете спать?.....
30. Когда Вы используете спичечные книжечки, вынимаете ли Вы каждую спичку по порядку?.....
31. Когда Вы обедаете или ужинаете один дома, затрудняетесь ли Вы с выбором подходящего места?.....
32. Собираете ли вы свои вещи с вечера?.....
33. Чувствуете ли вы себя виноватым, когда идёте в кино в дневное время суток?.....
34. Можете ли Вы вспомнить, во что были одеты позавчера?.....
35. После того как пообедаете в ресторане, сворачиваете ли Вы свою салфетку?.....
36. Стараетесь ли Вы приходить на встречу заблаговременно?.....
37. Если на тарелке остался последний кусочек чего-либо, стесняетесь ли вы его взять?.....
38. Когда Вы уходите из театра, поднимаете ли Вы за собой сидение?.....

39. Коллекционируете ли Вы что-либо?.....

40. Берёте ли первым тот фрукт, который уж начинает портиться?.....

41. Когда Вы заполняете анкету, стараетесь ли вы ответить на все вопросы?.....

42. Закрываете ли Вы дверь в ванную, даже когда находитесь один дома?.....

Результаты теста: В целом, чем большее количество положительных ответов Вы дали на вопросы – тем больше Вам понравится «Психология Сегодня».

То, что мы узнали о Вас, - это то, что Вы своего рода авантюрист (меняете цвет волос, вероисповедание). Вы обеспокоены по поводу того, что другие думают о Вас (меняете почерк, самостоятельно упаковываете подарки, платите чаевые барменам).

Вы очень сильно заботитесь о других людях (поднимаете за собой сидение в театре, приходите заблаговременно на встречу, кладёте газету туда, откуда взяли её).

Вы – практичный человек (собираете вещи на завтра заранее вечером, съедаете в первую очередь то, что уже начинает портиться).

Одним словом, Вы - человек, который обладает высоким самосознанием, и это очень хорошо.

Сам факт того, что Вы согласились пройти наш тест, говорит о вашей заинтересованности в самопознании – как раз этому и посвящена целиком и полностью «Психология Сегодня», и Вы сможете в этом убедиться с самой первой по самую последнюю страницу чтения.

Ежемесячный журнал, написанный как для дилетантов, так и для профессиональных психологов. Журнал, в котором содержится огромное количество графической информации. Журнал, который, как и ладонь Вашей руки, весьма увлекателен для прочтения. Журнал, из которого вы сможете узнать о себе больше, нежели после обычной беседы в гостинной.

Кроме того, результаты нашего теста говорят о том, что Вам присуще образцовое чувство бережливости (Вы желаете сохранить растение). И мы предлагаем Вам поступить следующим образом: поместите жетон в слот, находящийся на вложенном бланке заказа, положите его в конверт и отправьте нам по почте, и вы получите

ПОЛНОЦЕННУЮ КОПИЮ ТЕКУЩЕГО ВЫПУСКА.

Помимо этого, за Вами сохраняется особая привилегия – приобретать журнал за

ПОЛЦЕНЫ

«Психология Сегодня» стоит 1 доллар за копию и 12 долларов в год, если Вы покупаете журнал в газетных киосках или по регулярной подписке. Мы выставим Вам счёт всего лишь на 6 долларов, и если Вам не понравится первый выпуск, просто напишите «Аннулировать» на квитанции, и мы в расчёте. Вы не должны нам ни цента, а пробный выпуск предоставляется Вам в подарок.

«Ах, если бы Вы только могли увидеть себя со стороны и произвести внутреннее исследование своего положительного Я» - сказал Шекспировский Менениус в 1607 г.

Ах, Менениус, если б ты только был жив, мы бы смогли отправить тебе наш бесплатный экземпляр журнала.

Какая интуиция! Какая мудрость! Какая душа!

Искренне Ваш,

Т. Жорж Харрис,
Редактор

TGH/dca

Ещё один великолепный текст, продающий подписку на журнал «Психология Сегодня»

*«Поместите жетон в слот «нет»,
если Вы не желаете получать журнал»*

Дорогой читатель!

Вам вовсе не обязательно являться профессионалом, чтобы интересоваться – или даже быть увлечённым – этой гипотетической проблемой. Не нужно быть профессиональным врачом, психологом или министром. Всё, что от Вас потребуется, это проявить здоровое любопытство и интерес к поступкам людей: как и почему они поступают так или иначе, что движет ими.

И поскольку я уверен, что описание касается и Вас напрямую, Вы обнаружите чуть ниже приглашение и заманчивое предложение. Предложение стать...

**подписчиком журнала, который устранил пропасть между лабораторией и
гостиной...**

ПСИХОЛОГИЯ СЕГОДНЯ

Подписка несёт в себе весьма ощутимую выгоду, которую Вы можете не сознавать. Однако это действительно так.

«Психология Сегодня» – это не абстрактная, бессвязная, академическая теория, а скорее изучение пленительной, логичной и абсурдной, закономерной и причудливой земной жизни – такой, какая она есть. Это исследование предлагает своё скромное видение того, какой должна быть наша жизнь.

Это час размышлений во время бессонной ночи перед телевизором; предмет дискуссий во время фуршета; скромное руководство к тому, как воспитывать детей; источник вдохновения для студентов, который в буквальном смысле слова может послужить толчком к их развитию.

И к тому же, это интересно.

Не имеет значения: отобрали ли Вы «синих книг» больше, нежели заполнили их – или же для Вас «Синяя книга» - это некая память об уникальном торговом бренде – «Психология Сегодня» - это интересное издание. Лучший вид развлечений – это развлечение с конкретной целью.

И тот факт, что Вы всё ещё продолжаете чтение, указывает на то, что развлечение может послужить для Вас неким интеллектуальным соревнованием, дать Вам зарядку для ума, заставить усомниться в очевидном. И как раз этим, обещаю, я буду Вас обеспечивать из месяца в месяц в «Психологии Сегодня».

Такие статьи, как...

«Амнезия: Мир без продолжения» - о том, как вы посещаете потерянные миры, когда говорите «Это вертится у меня на языке».

«Психофармакологическая Революция». Преимущества и недостатки пилюль, которые заменили смиренные рубашки и восстановили способность к работоспособности.

«Проблемы маленького мира» - Почему Вы знаете кого-то, кто знает кого-то, кто знает кого-то, кто знает Элизабет Тейлор... или Джо Нэмэта ... или Спиро Агню!

«Боль и агрессия». Почему они зачастую являются причиной и следствием... и почему они являются, по всей видимости, причиной того, что ты сейчас читаешь об этом.

«Парапсихология: Новый Сосед или Незванный Гость». Почему учёные всерьёз взяли за изучение психического феномена... и что они узнали об этом.

«Действительно ли тесты на IQ являются показателем ума?» Почему Вы можете быть гораздо умнее (или глупее), чем показывает результат IQ теста. Новый взгляд на подвижный и кристаллизовавшийся интеллект ... почему современные IQ тесты не принимают во внимание это различие... и что это может означать.

Давнишняя идея о том, что некоторые люди рождаются преступниками, может иметь под собой реальные основания. Виновной в этом может быть дополнительная хромосома.

Каждый месяц, Вы будет получать удовольствие от «Психологии Сегодня», в которой приводятся беседы с именитыми психологами, педагогами, философами, писателями и другими специалистами, которые высказывают свою точку зрения по поводу человеческого поведения. Среди них: Маргарет Мид, Ролло Мэй, Герберт Маркус, Харви Кокс.

Наш журнал следует одному единственному идеалу: предоставлять проанализированные достоверные факты – правду, такой, какой мы её знаем сегодня, прекрасно понимая, что завтра необязательно будет так, как сегодня.

Мы не придерживаемся никаких табу в наших ежемесячных поисках озарения, за исключением одного - не позволять читателю скучать. Мы говорим о сексе с клинической и если это необходимо, с физической точки зрения; мы никогда не восторгаемся детьми, но и никогда не высмеиваем их, мы не богохульствуем, но и не боготворим религию.

Как нам удаётся всё это осуществлять? Очень и очень просто

Вам не нужно быть кандидатом наук, чтобы иметь представление о том, что знание часто скрыто в жаргоне, разглагольствовании и (увы!) в высокопарности. Не в «Психологии Сегодня».

Наши редакторы – всего-навсего ...редакторы. Насколько безжалостные к редактированию, настолько же сочувствующие Вашей дошедшей до предела тоске. Мы не думаем, что наши страницы читаемы с таким энтузиазмом по причине того, что добрый процент наших подписчиков имеет учёную степень.

У нас особый подход к графическому оформлению материала. Вероятно, Вы ещё никогда не слышали о достоверном научном журнале, использующем полноцветную фотографию и передовую профессиональную технологию глянцевого блеска на вложенной папке и на бланке заказа с его «Счастлив обязать к выбору» жетоном.

Помещая жетон в слот «Да», Вы, тем самым, заводите знакомство с «Психологией Сегодня». Вы не смогли бы найти более подходящего момента для этого, потому как сейчас Вам предоставляется возможность оформить подписку на наш журнал на условиях специального предложения.

Отправьте нам по почте вложенную карточку, и мы вышлем Вам бесплатную копию текущего выпуска плюс 11 следующих выпусков всего за 6\$ - 50% от обычной стоимости в 12\$ на подписку!

Есть только одна помеха... Учитывается своевременность.

Именно по этой причине мы не требуем сейчас от Вас оплаты; Вам даже не придётся тратить время на выписывание чека. Вы можете отправить карточку незамедлительно.

Как насчёт того, чтобы сделать это прямо сейчас?

Искренне Ваш,

Т. Жорж Харрис,
Редактор
TGH/dca

P.S. Даже если Вы решите не знакомиться с «Психологией Сегодня», не хотели бы Вы сообщить нам об этом, поместив жетон в слот «Нет»? Спасибо Вам.

**Письмо от «Ксерокс», предлагающее
«Привилегированный аккаунт»**

21 июня, 1985

Кому:
Mr. John D. Sample
Куда:
Epsilon Data Management
24 New England Executive Park
Burlington, Massachusetts 01803

Дорогой, мистер Сэмпл:

Мы полагаем, что покупка офисных продуктов непосредственно от Хегох должна внушать Вам доверие.

Поэтому мы желаем, чтобы Вы стали одним из тех, кто получит удовольствие от многочисленных преимуществ, которые предоставляет новый Привилегированный Аккаунт от Хегох - совершенно бесплатно!

Всё, что вам нужно, это подписать и отправить нам обратно по почте регистрационную форму (она в приложении). Ваш Привилегированный Аккаунт предоставит Вам следующие исключительные преимущества:

1. Возможность покупать офисные продукты непосредственно от Хегох – по невероятно низким ценам;
2. Специальные бонусные предложения на широкий спектр товаров Хегох;
3. Владельцы Привилегированного Аккаунта имеют возможность получать, помимо самих товаров, сервисное обслуживание оборудования.
4. Преимущество заказывать продукты по телефону (бесплатный звонок) через Вашего персонального телефонного консультанта.
5. Все товары, которые награждены репутацией высокого качества и надёжности Хегох, подлежат возврату в случае, если Вы по какой-либо причине не совсем удовлетворены покупкой. Верните свой товар в течение 15 дней, ничего не оплачивая при этом.
6. Владельцы Привилегированных Аккаунтов получают первыми оповещение о новых товарах и услугах, предоставляемых Хегох.

И что самое главное – Ваш привилегированный аккаунт от Xerox инициализирует для Вас линию моментального кредита на 3000\$, которыми Вы можете воспользоваться в любой момент.

Вам не нужно совершать каких-либо покупок на минимальную сумму - никаких расходов на обслуживание, никакого риска или обязательств.

Именно это и делает Привилегированный Аккаунт Xerox одной из самых гибких кредитных линий, которыми Вы владеете.

Для удобства Вы будете получать ежемесячно полностью детализированную выписку.

В целом, Привилегированный Аккаунт от Xerox предлагает Вам всё, что необходимо для работы офиса – от пишущих машинок до копиров, от профессиональных компьютеров до принтеров. Вдобавок к этому, удобная форма кредитования!

Ваша, заранее утверждённая, заявка на согласие – в приложении. Просто заполните её, подпишите и отправьте нам обратно по почте. Пересылка уже оплачена нами.

Или же позвоните в наш Центр по работе с Привилегированными Аккаунтами по номеру 1-800-828-9090 (звонок бесплатный), если у Вас возникли какие-либо вопросы или требуется помощь.

Пожалуйста, напишите мне до 15 августа – именно до этого дня у Вас есть возможность воспользоваться дисконтными преимуществами тех товаров и услуг, которые мы планируем запустить в продажу в ближайшее время.

Не забывайте: какие-либо платежи, обязательства или риск при открытии Привилегированного Аккаунта исключены. Мы всего лишь желаем помочь Вам приобрести лучшие офисные продукты и услуги по специальным прямым ценам.

Не забывайте, также, о том, что открытие специальной кредитной линии на Ваше имя уже утверждено.

Итак, подпишите и отправьте специальную форму о Вашем согласии сегодня.

От лица всего коллектива Команды Xerox я очень рад выслать Вам это приглашение к открытию Привилегированного Аккаунта. Жду с нетерпением Вашего согласия.

Искренне Ваш,
Scott Seeman

Менеджер по Привилегированным аккаунтам

SS/bg

P.S. В качестве бонусного предложения для вновь зарегистрированных, мы предоставляем Вам скидку на наши накопители информации. Скидка активна до 15 августа. Пожалуйста, посмотрите на лист с информацией о продукте (в приложении). Это всего лишь единичный пример из большого числа преимуществ, которыми Вы будете наслаждаться при использовании Привилегированного Аккаунта Xerox.

Письмо Артура ДеМосса, продающее страховку

Это письмо сделало ДеМосса одним из самых богатых людей Америки.

Дорогой друг,

Письмо, которое Вы сейчас держите в руках, не имеет ничего общего с теми письмами, которые Вам приходилось читать раньше и которые мне доводилось когда-либо писать. Тема, которую я в нём затрагиваю, не из приятных.

Моя тема – рак.

1 из 4 американцев заболеет раком, согласно приведённой Американским Сообществом по борьбе с раком статистике «Цифры и Факты» от 1975, несмотря на действительно прекрасную работу медицинского персонала. На самом деле, 53 000 000 живущих сейчас людей, включая нас с Вами, возможно, заболеют раком. Это означает, что около 2 из 3 американских семей будут разбиты. Таких же семей, как Ваша. Таких же семей, как моя.

До сих пор существовало лишь 2 способа борьбы с этим смертельным заболеванием:

1. Уделять должную заботу и внимание своему здоровью. Проходить ежегодные проверки, бросить курить и т.д.
2. Проявлять великодушие, оказывая благотворительную помощь Американскому Сообществу по борьбе с раком.

Однако, милосердие должно начинаться дома.

Искренне Вас призываю прочитать моё письмо внимательно. Я расскажу Вам о программе, которая поможет Вам защититься от угрозы заболевания раком. Она поможет защитить Вас от сокращения продолжительности Вашей жизни и жизни Ваших близких, уничтожаемой из-за практически баснословных цен на лечение от ракового заболевания.

При этом, стоимость программы весьма низкая. Если Вам 54 года или меньше, ежемесячный взнос будет составлять 2.90\$. Если Вам 55 и больше, ежемесячный взнос составит 4.70\$. При этом мы будем выплачивать Вам вне зависимости от Вашего возраста 33.33\$ наличными в день (1000\$ в месяц), если Вы будете госпитализированы с заболеванием «рак».

Вам потребуются деньги.

У Джона Уэйна был рак легких, и он победил болезнь. Излечиться от такого же заболевания смог и Артур Годфри. Миллионы людей вылечиваются от рака благодаря ранней диагностике заболевания и значительному развитию медицинских технологий.

Однако, теле- и кинозвёзды богаты. Они могут позволить себе лучшее лечение и их совершенно не беспокоит его стоимость. Ведь это не имеет значения, когда под угрозой Ваша жизнь.

Или всё-таки это имеет значение?

Мы изобрели Программу под названием «Защита от расходов на лечение рака», поскольку знаем как много людей, излечившихся от рака, чувствовали себя обузой для своих семей. Ввиду огромной стоимости на лечение ракового заболевания, все сбережения, накопленные за всё время честного ежедневного труда, испарялись, словно их никогда и не было. До рака была независимость, превратившаяся теперь практически в полную зависимость. Откровенно говоря, такие люди умирали морально.

Вы можете предотвратить подобное стечение обстоятельств, если предпримите всего лишь один предусмотрительный шаг.

Как Вы видите, прилагаемая Регистрационная Форма не предусматривает право передачи, никто, кроме Вас, не может ею воспользоваться. В дополнение, мы предлагаем Вам внести свой первый взнос – всего в 25 центов. Если у Вас никогда не было рака, я призываю Вас заполнить и отправить нам по почте прилагаемую форму вместе с 25 центами сегодня же.

Взамен мы вышлем Вам полис для того, чтобы Вы ознакомились с ним. Таким образом, Вы можете принять своё независимое решение на этот счёт. Если полис Вам понравится, оставьте его у себя и продолжайте свою защиту от рака по действующим на данный момент тарифам: 2.90\$ в месяц – если Ваш возраст 54 года и младше, и 4.70\$ - если Вам 55 и больше.

Кроме того, если по каким-либо соображениям Вы решите, что это не то, что Вам нужно, просто верните нам полис в течение 15 дней, и мы возвратим Вам Ваши 25 центов, не задавая никаких вопросов.

Итак, Вы можете отказаться, в то время как мы не можем Вам отказать. Независимо от того, как часто Вы будете проходить лечение от рака, просто делайте Ваши взносы вовремя и мы не сможем Вам отказать в защите.

И мы Вам не откажем.

Важно помнить, что размер Вашего взноса может измениться только в случае, если произойдёт индексация тарифов на все полиса этого класса в Вашем конкретном штате. Вы никогда не подвергнитесь повышению тарифа, исходя из размера Ваших сбережений.

Обладая более чем 50-летним опытом в сфере страхования, наша компания National Home, регулярно производит страховые выплаты держателям страховок на сумму в 35,000,000\$ в год в соответствии с различными программами страхования – страхование жизни, страхование от несчастного случая, страхование от болезней.

Как у разумного потребителя у Вас, вполне вероятно, возникнут какие-либо весомые вопросы. Я сделаю всё, что в моих силах, чтобы ответить на них максимально полно.

« Какие же льготы даёт Вам страховка? »

1. Каждый день в период вашего пребывания в больнице в случае заболевания раком, Вы будете получать страховую выплату в размере 33.33\$ наличными (1000\$ в месяц) вплоть до 12000\$.

2. Ежедневный визит Вашего врача в период Вашей госпитализации стоимостью в 10\$ будут оплачены нами. Лимит: 1200\$ - 120 визитов.

3. Больничные расходы на лечение рака – вплоть до максимальной суммы в 2000\$. Эта сумма включает в себя необходимые и обычные расходы на рентгеновское исследование, реанимацию, лекарства, личных медсестёр, кровь и плазму (до тех пор пока Вы не найдёте своих собственных доноров), скорую помощь, рентгеновскую, радиевую и радиоизотопную терапию.

В этом пункте непременно стоит упомянуть и о другой части выгоды. Многие люди живут в населённых пунктах, где местные больницы просто лишены необходимого медицинского оборудования. Если доктор скажет Вам, что Вы должны направиться в больницу, находящуюся за пределами Вашего населённого пункта, билет на самолёт или поезд также будет покрыт страховкой.

4. Расходы на услуги хирурга также будут оплачены нами в соответствии с лимитами, указанными на прилагаемом графике. Максимальная выплата, которую покрывает наша страховка, составляет 1200\$ (общая сумма расходов на услуги хирурга и анестезиолога).

И есть ещё много других льгот, которые даёт Вам наш страховой полис.

Предположим, что Вам нужна медсестра на дом уже после пребывания в больнице. Итак, если Вы были госпитализированы с раковым заболеванием на период от 5 дней и больше...и если доктор сказал, что Вы нуждаетесь в постоянном присмотре медсестры в течение 5 дней после выписки из больницы...в таком случае National Home оплатит Вам услуги медсестры в размере 14.28\$ в день (100\$ в неделю) на столько дней, насколько Вам понадобится стационарная помощь – до 50 недель включительно.

И, как я уже говорил, эта защита теперь доступна и Вам всего за 25 центов за первый месяц... и затем всего за 2.90 в месяц, если Ваш возраст 54 года и младше, и 4.70\$ - если Вам 55 и больше.

Пожалуйста, примите к сведению: несмотря на тот факт, что все эти деньги будут выплачены Вам напрямую (если Вы не захотите получить их иным способом), они не будут облагаться налогом. Эти деньги не являются доходом, и IRS (Налоговое управление в США) приняло решение, что они не должны облагаться налогами.

Кроме того, Вы можете защитить свою семью. В конечном итоге, в этом есть здравый смысл – рак – наобум - поражает как молодых, так и пожилых людей.

Если Вы решите выбрать защиту семьи, единовременный страховой взнос для всей Вашей семьи (включая Вас, Вашего супруга и всех Ваших неженатых детей в возрасте от 0 до 19 лет, находящихся у Вас на иждивении) намного меньше, чем Вы могли бы ожидать. К примеру, если Вам 54 или меньше, ежемесячный взнос за всех членов Вашей семьи составит всего 5.40\$. если Вам 55 и больше, он составит 7.60\$ в месяц. Вот и всё. Независимо от того, сколько детей находится на Вашем иждивении. А 25 центов предоставляют защиту для всей Вашей застрахованной

семьи в течение первого месяца. (Печально, но факт, лейкемия – рак крови – атакует детей и молодёжь, и реже донимает людей такого возраста, как мы с Вами. Пожалуйста, примите это к сведению – здесь всё понятно без лишних слов.)

«Есть ли какие-либо исключения и ограничения в страховых обязательствах?»

Насколько чёткое представление Вы должны иметь о льготах, настолько же хорошо Вы должны понимать исключения в страховых обязательствах.

1. Эта страховка не защищает ни от какой другой болезни или недееспособности, кроме ракового заболевания.

2. Страховка не покрывает расходы на лечение рака, проявившегося или диагностированного ранее чем спустя 90 дней с момента вступления в силу Страхового полиса.

Кроме этих двух исключений, других не существует. Страховка начинает действовать с самого первого дня Вашего пребывания в больнице. И даже раньше, если по результатам биопсии Вам поставили диагноз «рак» или если Вам необходима скорая помощь или даже транспортировка самолётом или поездом, как я и говорил.

Стоит ещё раз обратить Ваше внимание на один очень важный момент: мы не можем Вам отказать, как я уже Вам говорил до этого. И мы также не можем отказать от Вашей регистрационной формы. Если у Вас нет рака, Ваша регистрация будет принята в соответствии с указанными мною взносами.

Кроме того, существует грационный срок (период отсрочки). Если Вы забыли оплатить Ваш взнос до указанного срока, Вы продолжаете, тем не менее, оставаться под страховой защитой в течение 31 дня с номинального дня оплаты.

(Справка для молодых семей: все Ваши дети находятся под защитой, если вы выбираете семейный план. И если у Вас рождается ещё один ребёнок в период действия страховки, он также попадает под защиту – прямо с самого первого дня жизни, и это не требует никаких дополнительных взносов).

«Почему мне следует приобрести семейную защиту?»

Рак не считается ни с людьми, ни с их возрастом. Мужчины болеют раком. Они в большей степени, чем женщины подвержены раку лёгких. Женщины также болеют раком.

Очень малый процент женщин, согласно статистике, болеет раком лёгких, но зато они подвержены раку груди и раку матки. Поэтому каждая женщина должна хотя бы раз в год сдавать тест на мазок Папаниколау. И даже у детей встречается рак. Это всегда поражает людей, но, к сожалению, это правда. Вот почему так важна семейная защита. И ранняя диагностика заболевания – конечно же, единственный лучший способ по предотвращению распространения ракового заболевания. Согласно статистике Американского Сообщества по борьбе с раком, более 1500 000 живущих в настоящее время американцев вылечилось от рака.

Моя точка зрения должна быть предельно ясна: лечение рака стоит гораздо больших денег, чем лечение пневмонии или сломанной ноги.

Ваша защита Вам обойдётся **всего в 25 центов за первый месяц**. Затем продолжится по следующим низким ежемесячным взносам.

	Личное страхование ежемесячно -----	Страхование семьи ежемесячно -----
54 и младше	2.90\$	5.40\$
От 55 и старше	4.70\$	7.60\$

Действительно, война против рака привела к появлению многих эффективных медицинских технологий, спасающих жизнь, но все эти достижения медицины очень дорого стоят.

Обычные программы (Групповой, Синий Крест, Голубой Щит, Медицинское попечение) не предназначались для покрытия таких огромных расходов. Большинство медицинских полисов создавалось без учёта стоимости лечения ракового заболевания. К примеру, многие из подобного рода программ могут не покрывать расходы на

химиотерапию, лучевую терапию или кобальт-терапию, уход медсестры, специальные медикаменты, скорую помощь, хирургию и т.д.

А ведь именно эта экстренная помощь может спасти Вашу жизнь или жизнь дорогого для Вас человека. Но эти медицинские услуги стоят очень дорого, и National Home желает Вам помочь сохранить то, что Вы смогли отложить.

Вот почему выплаты по этой страховке от рака производятся Вам в гораздо большем размере, нежели Вы смогли бы получить с любой другой страховки. Выплаты будут производиться непосредственно Вам, если только Вы не пожелаете по-другому. Вы расходуете их так, как считаете нужным.

Эти выплаты не облагаются налогами, и никто не может давать Вам указания, как лучше ими распорядиться.

Одним словом, пока Вы проходите лечение в больнице, жизнь продолжается. Продолжаются расходы. И кому предстоит оплачивать эти счета? Ваше пребывание в больнице не освобождает Вас от уплаты по счетам.

Теперь больше нет причин для беспокойства или страха по поводу стоимости лечения ракового заболевания, поскольку National Home готов протянуть Вам руку помощи. И, как я уже говорил, Вам нужно сделать всего лишь один предусмотрительный шаг.

Заполнить и отправить нам сегодня же по почте прилагаемую форму...вместе с 25 центами (Обратный конверт уже оплачен заранее). Мы вышлем Вам Ваш страховой полис с обозначенной на нём Датой вступления в силу. Пожалуйста, прочитайте его внимательно. Если Вам не понравится он...если Вы почувствуете, по какой бы там ни было причине, что он не оправдывает Ваших ожиданий, отправьте его обратно в течение 15 дней с момента его получения. И мы вернём Вам Ваши деньги.

Вот и всё; с Вашей стороны нет никакого риска. В соответствии с условиями нашего предложения по возврату денежных средств в течение 15 дней, Вы не рискуете ни центом!

Если же Вы примите решение не пользоваться всеми преимуществами данного предложения, я Вас пойму. Но задумайтесь над этим основательно. Как знать, представится ли Вам ещё когда-либо такая замечательная возможность, как эта?

Искренне Ваш,

ASD:st

Артур ДеМосс
Президент
Компании National Home
Страхование Жизни

P.S. «Люди такие забавные существа» - так часто говорит один мой очень хороший друг Арт Линклеттер. Забавными они кажутся и тогда, когда думают, что раком может заболеть кто угодно другой, кроме них. Однако, это не так. Пожалуйста, задумайтесь над этим. Затем отправьте нам по почте заполненную Регистрационную Форму.

Письмо, продающее «коллекционные тарелки» в качестве инвестиции

Уважаемый партнёр,

Будучи замужем за биржевым брокером, я знаю о колебаниях на фондовом рынке больше, чем знает большинство женщин.

Вернёмся в апрель 1971, когда я приобрела мою первую «коллекционную тарелку» за 25\$. Откровенно говоря, при покупке тарелки я не рассматривала её в качестве средства для инвестирования, и мой супруг Джин даже не придавал этому значения.

Я купила тарелку, потому что она мне понравилась.

Она напомнила мне о некоторых коллекционных тарелках, которые были у моей мамы и которые были позже переданы моей старшей сестре (и которые были оценены за небольшую сумму денег как раз в тот период, когда я купила свою первую тарелку).

Думаю, что слово «инвестирование» было у меня на подсознании, когда я увидела эту тарелку впервые. И возможно, я даже допустила ошибку, сказав своему мужу, что, возможно, когда-нибудь она будет стоить гораздо больше той суммы, которую я заплатила за неё сейчас. Он рассмеялся и сказал мне, что если бы у меня были средства для инвестирования, он бы мне порекомендовал одного очень хорошего биржевого брокера.

Что ж, начиная с той самой «последней усмешки» эта тарелка, стоившая тогда 25\$ в настоящее время оценивается в 580\$, её стоимость увеличилась на 2,320% всего за 6 лет. Индекс котировок на Дау-Джонс за тот же самый период времени упал с 950.82\$ начиная с 28 апреля 1971 года до 769.92\$ 31 января 1978. Конечно же, некоторые выпуски акций очень хорошо были сделаны, но в целом. Я уверена, Джин хотел бы, чтобы биржа смогла принести ему столько же инвестиций, сколько дала мне моя прекрасная тарелка (кроме того, моя тарелка предоставляет мне большие дивиденды – Я могу любоваться ею ежедневно).

Шутки ради я попросила своего мужа рассказать мне, чтобы произошло, если бы я купила акции биржи IBM в 1971. Выяснилось, что рынок акций вырос на 26%, и дивиденды добавили ещё 18% к росту. Я не могла не отметить про себя, что это увеличение казалось мне несущественным в сравнении с 2,320%-ным приростом к стоимости моей тарелки. В этот период возрастающей инфляции я знаю достаточно мало людей, которые, сознавая, что 25\$, инвестированные под 5% в 1971, сегодня будут эквивалентны стоимости 33.75\$, захотели бы приобрести несколько тарелок, наподобие моей.

С того самого первого дня 6-ти летней давности, когда я впервые заинтересовалась в коллекционировании тарелок, я очень много об этом узнала. В настоящее время я работаю в компании, которая находится сейчас в самой гуще коллекционирования, и каждый сотрудник нашей фирмы пребывает в восторге от новой коллекции тарелок «Творение», выполненных художником Янисом Кутсисом.

Вы получите эту серию по значительной скидке, если станете членом Клуба Коллекционеров Тарелок Калхунз. Эксперты сообщили мне, что эта коллекция может стать одной из самых значимых коллекций тарелок за последние 10 лет. Однако, я не хочу, чтобы Вы думали, что я эксперт. Я всего лишь коллекционер, но я очень хорошо усвоила следующий урок:

некоторые тарелки, как и некоторые биржевые акции, поднимаются в цене очень быстро. Но даже если этого не происходит, коллекционные тарелки являются произведениями искусства, которыми Вы можете любоваться как предметами красоты.

И я считаю, что это лучшее из всего, что существует в мире! Мы можем наслаждаться тарелками, показывать их своим друзьям, даже преподносить их в качестве самого дорогого подарка. А если они возрастают в цене, каким замечательным способом инвестирования они становятся в этом случае! Кроме того, кто из нас действительно сможет получать удовольствие от созерцания акционерного сертификата или сберегательной книжки?

Совсем недавно состоялась конференция коллекционеров здесь, в Миннеаполисе. И к моему огромному удивлению, Джин спросил у меня, почему бы «нам» не посетить её. Несколько лет назад он бы взялся за Уолл-стрит Джорнэл (*ведущая ежедневная деловая газета США) или же занялся бы игрой в гольф, пока я просматривала тарелки.

Стал очевиден факт, который я усвоила из своей работы: коллекционирование тарелок становится самым главным видом коллекционирования в этой стране, что является важной новостью для всех ныне существующих коллекционеров, а также всех тех, кто собирается ими стать. В связи с тем, что всё большее количество людей становится коллекционерами, в последующие годы тарелки, выпускаемые сегодня, существенно вырастут в цене. Вступит в силу извечный закон спроса и предложения, когда большое число коллекционеров будет принимать участие в торгах на аукционе за ограниченное количество экземпляров этих тарелок.

Вот почему я спросила Президента нашей компании, могу ли я написать это письмо, чтобы пригласить Вас приобрести Привилегированную Серию «Творение» по цене 29.50\$ за каждую тарелку в этой серии.

Если Вы уже являетесь коллекционером, Вы знаете, что на сегодняшний день есть огромный выбор тарелок, некоторые из которых стоят 1,250\$ по выпускной цене. Некоторые тарелки выпускаются сотнями тысяч по очень низкой цене; я думаю, последние лучше назвать «сувенирные тарелки», чем коллекционные.

Когда мой муж спросил меня, узнав об этой новой серии «Творение»: «Как можно узнать, какие из тарелок быстрее поднимутся в цене по сравнению с другими?». Я, не задумываясь, ответила: «Я думаю, тебе следует проконсультироваться с экспертами – специалистами, которые непосредственно занимаются изучением этой отрасли».

Я не знала ответа. Поэтому я обсудила этот вопрос с Мистером Кальвином. Выяснилось, что он сам задавался тем же самым вопросом. Результатом стало то, что один из мировых авторитетов в области коллекционирования стал ведущим консультантом для Калхунз – Рой Шульц, владелец Albatross Antiques и президент Национальной

Ассоциации дилеров Лимитированных Изданий. Этот человек имеет репутацию одного из самых значимых экспертов в области коллекционирования.

Его мнение, касаемо этой серии коллекционных тарелок, имеет огромное значение. В своём отчёте к Мистеру Кальвину М-р Шульц говорит, что эта серия открывает необычайные возможности для предметов коллекционирования. Он указывает на высокую степень общественного признания, и, по его словам, послепродажный прогноз «выглядит стабильным и внушающим доверие».

Мистер Шульц утверждал, что «Творение» - «один из самых значимых концептов этого десятилетия».

СРЕДИ ВСЕХ ПРЕДМЕТОВ КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЯ, КОГДА-ЛИБО ПРОИЗВОДИМЫХ КАЛХУНЗ – БУДЬ-ТО МАРКИ, СТАТУЭТКИ, КОЛОКОЛЬЧИКИ ИЛИ ЧТО БЫ ТАМ НИ БЫЛО – СЕРИЯ ТАРЕЛОК «ТВОРЕНИЕ» ПРИНЕСЛА САМЫЙ БОЛЬШОЙ ОТКЛИК, КОТОРЫЙ МЫ КОГДА-ЛИБО ПОЛУЧАЛИ.

Это приглашение к получению Привилегированной Серии «Творение» доступно для Вас с течение всего 21 дня. Оно может быть единственным уведомлением, который Вы получите. Пожалуйста, не пропустите его. Верните как можно быстрее Вашу заявку. (Вы можете воспользоваться одной из Ваших банковских карт, если пожелаете).

Когда вы вернёте прилагаемую нами Регистрационную Форму, Вы получите разрешение на получение каждой тарелки из серии «Творение» по цене 29.50\$.

Я действительно надеюсь, что Вы воспользуетесь этим выгодным предложением. С тех пор, как я являюсь коллекционером, я слежу практически за каждым новым выпуском. Предлагаемая Вам серия – возможно единственная – из разряда вечных. «Творение» несёт в себе тему, которая будет настолько же значима для Ваших правнуков в 2078 году, насколько она сейчас значима для Вас в 1978. Фарфор сам по себе является вечным.

Спустя столетия Ваша коллекция будет иметь такой же великолепный вид, как и в тот день, когда вы её приобретёте. Какая восхитительная семейная легенда! Я планирую передать мою коллекцию одному из моих детей с напутствием передать её следующему поколению. Вы можете либо продать свою коллекцию, либо преподнести её в качестве подарка – выбор за Вами. Моя коллекция станет семейной реликвией.

Пожалуйста, пришлите нам свою заявку в течение 21 дня. Тогда Вы будете уверены в том, что станете обладателем Привилегированной Коллекции, которая, я надеюсь, станет ещё более вожделенной, нежели первый выпуск этой серии.

Вам следует принять во внимание, что на любой предмет коллекционирования, приобретаемый Вами в Калхунз, распространяется 15-дневный ознакомительный период. Если после знакомства с первым экземпляром из коллекции и его показа своим родным и друзьям, Вы решите не приобретать коллекцию, Вы можете вернуть нам его в течение 15 дней с момента получения, и мы вернём Вам Ваши деньги в полном объёме.

Я понимаю, что, возможно, это письмо может быть прочитано и представителями мужского пола. Согласно статистике, они также являются коллекционерами тарелок (Более половины участников нашего Сообщества - мужчины).

Мой муж Джин всё ещё не такой заядлый коллекционер, как я. Однако, он приобрёл-таки «Творение», выразив, тем самым, высшую степень своего признания. Однажды вечером, посмотрев на Тарелку, он сказал: «Это действительно необычное произведение искусства». Можем ли мы приобрести коллекцию для моей сестры?»

Искренне Ваша,

Рода Энгельсон
СООБЩЕСТВО КОЛЛЕКЦИОНЕРОВ КАЛХУНЗ

RE/afu

P.S. Ответ на вопрос из последнего абзаца содержится на Вашей регистрационной форме. Мы вынуждены ограничить Вас 1 единственной коллекцией.

Письмо, продающее «естественный способ» омоложения

Дорогой любитель жизни,

Сам я уже далеко не юноша, я человек средних лет. Я люблю жизнь, наслаждаюсь ею. Но когда я услышал, что Доктор Храчовек может помочь мне прожить больше 100 лет, моей первой реакцией было «Да зачем мне это надо?»

В этот момент я думал о тех старых людях, которых мне приходилось видеть. Дряхлые, страдающие недержанием мочи и кала. У них едва хватало сил, чтобы передвигаться. Таким было моё видение старости, и я не хотел до неё доживать.

Но вскоре я понял, что это не тот вид старения, который имел в виду Доктор Храчовек. Его пожелание для всех нас –

**ЖИВИТЕ ПОЛНОЦЕННОЙ ЖИЗНЬЮ ДО ПОСЛЕДНЕГО ДНЯ,
ОТПУЩЕННОГО ВАМ БОГОМ.**

И Храчовек демонстрирует нам, как отсрочить этот последний день и прожить на 25 лет дольше, чем Вы, возможно, рассчитываете.

Как? Исключив или же уменьшив ошибки, укорачивающие жизнь, прежде чем они повлекут за собой необратимые последствия.

Он не хочет, чтобы Вы делали себе инъекции.
Он не хочет, чтобы Вы покупали витамины и лекарства.
Он не хочет, чтобы Вы покупали невероятные тренажёры.

Всё, чего он хочет – это, чтобы Вы «купили» идею о том, как избежать ошибок.
И это ровным счётом ничего Вам не стоит, кроме дисциплины.

НАЧИНАЙТЕ МОЛОДЕТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

До тех пор, пока Ваш организм ещё не сильно запущен, Вы можете повернуть время вспять, как только прочитаете главу 18. На странице 129 Доктор Храчовек рассказывает о полностью натуральном способе, как повернуть процесс старения в обратную сторону.

Он называет это «наиболее близкое к анти-возрастной таблетке средство». И на следующих страницах он рассказывает Вам о методе, с помощью которого Вы вычислите, насколько лет Вы сможете увеличить свою собственную продолжительность жизни, следуя программе.

Вот в чём секрет. Омолаживание осуществляется через физические упражнения. Однако, некоторые виды упражнений вредны и даже опасны для людей среднего возраста. Если Вы их неправильно делаете, они могут убить Вас! На страницах 141-142 Вы узнаете, каких видов упражнений Вам следует избегать, а какие упражнения безопасны, полезны для здоровья и целебны.

На страницах 149-156 он объясняет, как правильно начать тренировочную программу в зрелом возрасте. Вы получите формулу, чтобы оценить Ваше сегодняшнее состояние здоровья, метод подсчёта количества минут, которые Вам следует посвящать тренировке ежедневно, а также способ определения потенциала для развития.

И Вы сможете улучшить свою физическую форму! Даже если Вы годами вели малоподвижный образ жизни, Вы сможете восстановить свою юношескую физическую форму – а также жизнерадостность и хорошее самочувствие, которые сопутствуют ей.

ОШИБКИ В ПИТАНИИ, КОТОРЫХ НУЖНО ИЗБЕГАТЬ

Физические упражнения – это лишь одна из трёх важнейших областей, в которой Вы можете совершить серьёзные, сокращающие продолжительность жизни ошибки. Ещё одна область – это питание.

Многие из нас совершают опасную ошибку, съедая слишком много за один приём пищи. Вам тоже такое свойственно? Существует один простой тест, который покажет Вам, каким образом Вы увеличиваете нагрузку на своё сердце перееданием. Прочитайте об этом на страницах 51-52.

Ещё одна плохая привычка, связанная с питанием, - продолжает Доктор Храчовек, - создаёт пробку в крови, которая препятствует транспортировке питательных веществ к тканям, нуждающимся в восстановлении или обновлении. Когда это происходит, Вы очень быстро стареете.

Одним из самых серьёзных, сокращающих продолжительность жизни последствий ошибок в питании, является диабет, которому подвержены люди среднего возраста. И действительно статистика говорит о том, что около 2 миллионов американцев болеют диабетом и даже не знают об этом! Если у кого-либо из ваших родных был диабет, возможно, Вы тоже подвержены ему. Если у Вас лишний вес, Вы также подвержены диабету. Подвержены Вы ему или нет – как бы там ни было, диабет – это всегда опасность для людей среднего возраста. На странице 62 Вы узнаете каким 5 правилам необходимо следовать, чтобы опасность не стала реальностью.

КАК «ДАТЬ ПИНКА» ВАШЕМУ ПРИСТРАСТИЮ К САХАРУ

Сахар тесно ассоциируется с диабетом, равно как и с другими проблемами со здоровьем. Действительно, многие люди испытывают пристрастие к нему – у них физическая жажда, которая должна быть удовлетворена. Если Вы сладкоежка, вряд ли вы можете прожить 2-3 дня без конфет.

Теперь появился проверенный способ, как излечиться от этого пристрастия. О нём Вы узнаете на страницах 81-82.

Однако, углеводы углеводам рознь, и некоторые из них представляют бóльшую опасность, чем другие. Вы узнаете, какие виды углеводов создают опасные триглицериды и холестерин в крови. Какие виды углеводов откладываются непосредственно в жировые запасы. А какие виды углеводов полезны.

ПОСЛЕ УСТРАНЕНИЯ ОШИБОК, ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

Существует ещё один важный шаг после устранения ошибок в питании и упражнениях. Профилактика. Вам следует тщательно следить за собой. Доктор Храчовек говорит: «У меня нет намерения превратить Вас, беззаботного человека, в ипохондрика. Моя цель – сохранить в Вас беззаботность и обеспечить Вас прекрасным самочувствием...и после 100 лет. Профилактика не направлена на постоянное беспокойство о своём здоровье...достаточно лишь уделить немного внимания проблемам в нужное время».

Итак, он рассказывает Вам о том, какие тревожные сигналы стоит взять на вооружение – какие проверки необходимо совершать время от времени. Существует, к примеру, один простой тест, который Вы можете устроить себе самостоятельно, чтобы определить, не находитесь ли Вы на ранней стадии эмфиземы (этому заболеванию подвержены даже те, кто не курит).

Доктор Храчовек расскажет Вам о том, как избежать стресса в связи с болезнью, и как облегчить своё состояние, если Вы подверглись ему. Он покажет Вам, как получить максимальное удовольствие от тех самых дополнительных лет, которые Вы добавили к своей жизни.

Жизнь до 100 лет – это Ваше неотъемлемое право! Даже если Ваши родители умерли молодыми, даже если Вы подвержены всем хроническим заболеваниям...у Вас есть точно такой же шанс, как и у многих других, прожить больше 100 лет. Но Вам нужно знать, каким заболеваниям Вы подвержены... и каких специфических ошибок Вам стоит избегать.

ВЫ ПОВОРАЧИВАЕТЕ ВРЕМЯ ВСПЯТЬ – ИЛИ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ВАШИ ДЕНЬГИ ОБРАТНО

Книга становится Вашей всего за 13\$ плюс расходы на доставку. Вы не должны ждать, пока Вам исполнится 100 лет, чтобы проверить насколько она эффективна. Последуйте программе Доктора Храчовека и Вы начнёте выглядеть и чувствовать себя моложе буквально на следующий день. Это не будет тонизирующим средством одноразового употребления – Ваш жизненный тонус будет неуклонно возрастать изо дня в день, из месяца в месяц.

Именно по этой причине, я предоставляю Вам не обычную 7- или 15-дневную гарантию, а **ТВЁРДУЮ 90-ДНЕВНУЮ ГАРАНТИЮ!** Вы должны испытать чувство личного самоудовлетворения от того, что Вам на самом деле под силу повернуть стрелки часов назад! В противном случае верните нам книгу за полное возмещение денежных средств (за исключением расходов на пересылку и доставку). Встречались ли Вам когда-либо более честные предложения?

Чем раньше Вы начнёте, тем лучше вы будете себя чувствовать.

Искренне Ваш,

P.S. Не пропустите дополнительную главу от Доктора Храчовека «Как Пережить Сердечный Приступ».

Насколько Вам, быть может, известно, ишемическая болезнь сердца не должна быть убийственной – такой, какой она является. Просто следуйте советам, приводимым в книге, и Вы не только уменьшите вероятность сердечного

приступа, но и, помимо этого, уменьшите вероятность летального исхода от сердечного приступа, что происходит в 90% случаев!

Если Вы уже испытывали сердечный приступ ещё до того, как эта программа оказала на Вас свой целебный эффект, Вам было бы весьма полезно получить информацию о том, как распознать симптомы (включая эти коварные «тихие» приступы). Кроме того, Вам следует знать о двух основных действиях, которые Вам нужно совершить в первые 15 минут сердечного приступа, чтобы спасти свою жизнь.

Письмо, продающее срочное страхование Жизни

Дорогой друг,

Когда мы с тобой выросли, финансовое планирование безопасности значилось, скорее всего, последним пунктом в списке забот женщины того времени. Если у Вас было такое же, как и у меня, детство, когда страхование жизни только-только появилось, Вы поймёте меня. В те времена мама, обычно находившаяся на кухне, позволяла отцу рассуждать обо всём на свете.

Но сегодня у нас другая жизнь! Многие женщины теперь, помимо занятий домашним хозяйством и воспитания детей, ходят на работу, чтобы помочь своей семье сводить концы с концами.

И поскольку Вы очень заботитесь об обеспечении экономической безопасности Вашей семьи, Вы вкладываете много времени и сил в домашние дела, детей и работу. И Ваша семья нуждается в этой поддержке. Ваш доход – это важная составляющая настоящих и будущих ресурсов для Вашей семьи.

В связи с чем, современные женщины, наравне с мужчинами, нуждаются в страховании своей жизни в достаточном объёме, чтобы помочь поддержать своих любимых в сложный период жизни - возместить свой доход и предоставить своим близким помощь по дому, чтобы сохранить семью. Именно в этом и может оказать помощь Bankers посредством нашей...

Модернизированной Программы по Страхованию Жизни для женщин со страховой выплатой в 20 000\$ (Полис L-54F) – экономичная, простая в применении страховка.

Разумеется, Вас ничто не заменит! Но эта выплата в 20000\$ по срочному страхованию жизни существенно облегчит *финансовые* сложности, с которыми столкнётся Ваша семья, если они попробуют заработать эту сумму без Вашей помощи. А дополнительные 20000\$ могут помочь Вам довести общую сумму рисков по договору страхования до стандартов 1980 в свете Вашей возросшей ответственности.

Сейчас вы можете получить защиту в 20000\$ по цене, которая подойдёт даже для самого скромного бюджета – поскольку Вы платите только за непосредственное страхование жизни. Если Вы пожелаете, Вы сможете пользоваться этой страховкой на протяжении всей своей жизни вплоть до 70 лет – поскольку с годами вы будете нуждаться в защите всё больше и больше. Нет никаких дорогих прибабасов, которые могли бы увеличить стоимость.

Только представьте, защита в 20000\$ может стоить меньше, чем пара футов говядины. Для женщины в возрасте 29 лет – она составляет всего 4\$ в месяц.

И что немаловажно, оформить эту страховку проще простого. Всё, что Вам необходимо сделать, - заполнить прилагаемую регистрационную форму и выслать нам её по почте.

Нет необходимости проходить многочасовой утомительный медицинский осмотр. Нужно ответить лишь на 3 вопроса о здоровье, чтобы определить насколько хорошо Вы разбираетесь в этом.

Все вопросы решаются современным способом – без суеты.. Вы можете сделать всё это с помощью почты, и Вы получите страховой полис, написанный на доступном для понимания, лишённым каких-либо вычурных слов, языке.

Вы даже не отправляете никаких денег, оформляя свой заказ – никакого риска!

Если Вам от 18 до 59 Вы с полным правом можете подать заявку на оформление страховки прямо сейчас, без оплаты, без каких-либо обязательств. Просто заполните и вышлите нам по почте, воспользовавшись прилагаемым конвертом с уже оплаченным почтовым сбором, упрощённое заявление на страхование.

Вам это будет стоить ровным счётом ничего! Вы не вышлите нам ни цента до тех пор, пока Ваша заявка не будет одобрена и Вы не получите полис и не ознакомитесь с ним. Другими словами, Вы ничего не платите до тех пор, пока не примите решение: действительно ли это то, что вам нужно.

Печально, но факт: старые понятия очень быстро изживают себя. Многие современные женщины всё ещё не осознают возросшую необходимость в страховании жизни, даже в том случае, если они являются главой семьи, возлагая на себя большую часть материальной ответственности за семейный бюджет.

Примите во внимание тот факт, что в соответствии с данными Американского Совета по Страхованию Жизни размер страховки для среднестатистической женщины составляет 7000\$ в сравнении с 29000\$ - для среднестатистического мужчины.

Затем задайте себе вопрос: как много даст Ваша сегодняшняя страховка Вашей семье? Простой ответ, который предоставит Вам страховую защиту, соответствующую современным требованиям – это Модернизированная Экономическая Программа по Страхованию Жизни для Женщин от Bankers.

Вот почему я призываю Вас оформить заявку на эту ценную страховую защиту прямо сейчас.

Искренне Ваш,

Чери Валэнд,
Bankers Life and
Casualty Company

P.S. Вот ещё одна хорошая причина для того, чтобы оформить заявку прямо сейчас. Как только мы получим от Вас заявку, мы тут же вышлем Вам бесплатный экземпляр «Cashing In at the Checkout». Эта потрясающая книга изобилует идеями о том, как помочь Вам уменьшить свои расходы на продукты и получить денежное возмещение. Более подробную информацию Вы сможете прочитать на прилагаемом Бесплатном Подарочном Сертификате.

Письмо, продающее колготки

Приветствую Вас,

Моё имя Сара Смит и я хотела бы поделиться с Вами той информацией, которую мне однажды сообщил мой супруг – он подвёл итог причинам, почему Вы можете разочароваться качеством производимых сегодня колготок. Эдди сказал:

«Большинство колготок производят только на 2-3 размера, однако некоторые самые прелестные и стройные ножки не вписываются в эти размеры!»

И это действительно так. Как же он был прав!

Многие из нас перешли на колготки несколько лет назад, и что же произошло?

Производители начали подгонять нас под один размер – и теперь некоторые из них производят лишь один размер и надеются, что женщина, покупающая их, будет прыгать от радости и думать, что у неё отличный вид и выглядит она, как модель.

Если честно, я не знаю, как большинство женщин смиряется с неподходящим размером, плохим качеством и дешёвым внешним видом покупаемых ими сегодня колготок.

Даже 99 центов – это слишком высокая цена за вещь, если она не приносит Вам ни комфортного внешнего вида, ни удовольствия!

Я люблю колготки и надеюсь, что они не зря появились в один прекрасный день – но, разумеется, они должны производиться так, чтобы их легко было носить, придавая Вам стильный внешний вид – в конце концов, если мы платим за качество, мы должны получать качественные чулочные изделия.

Эдди начал продавать качественные колготки по почте дюжинами – вот уже более 30 лет. На сегодняшний день у него более 500 000 довольных клиентов – многие из которых являются постоянными покупателями на протяжении более 30 лет. Итак,

Если Вы устали от мешковатых, несоразмерных колготок –

Если Вы поняли, что не можете купить дважды один и тот же размер –

Если качество продукции низкое или нестабильное –

Если Вы желаете попробовать что-то лучшее, новое и действительно стоящее потраченных на покупку денег –

Тогда я приглашаю Вас попробовать наш Национальный бренд. Убедитесь лично на своём примере, какое это удовольствие носить колготки, гладкие, будто бы Ваша вторая кожа, - но при этом не растягивающиеся и не линяющие после повторной носки.

Я хотела бы, чтобы Вы смогли прочесть все эти милые письма, которые мы получаем от женщин разных возрастов, пишущих нам, чтобы рассказать с каким количеством проблем они сталкивались, покупая магазинные колготки, которые не подходили им по размеру – и о том, какой находкой стали для них колготки National.

Они пишут о том, какое это удовольствие приобрести, наконец, тонкие колготки с декоративными вставками, изготовленные из дорогих материалов. Наши покупательницы говорят, что производимые нами колготки дарят им красоту, удобство, длительную носку и уверенность, в которой они нуждались годами.

Снова и снова они высказывают одну и ту же мысль по-разному:

8 в 3-х – так не должно быть!

Когда Вы пытаетесь объединить 8 женских размеров колготок в 3 размера – в результате ни одна женщина не получает подходящий размер. Если Вы маленького роста, колготки обвисают, а если Вы высокого роста, они сползают. Если Вы худенькая, они обвисают, а если Вы полноваты они сковывают Вас. Даже если у Вас средние параметры, колготки не придадут Вам красивого внешнего вида, поскольку они создавались под любой размер – что означает, что каждая из нас получит в результате плохо сидящие колготки, которые ничего не имеют общего ни с нашим внешним видом, ни с нашим моральным состоянием.

В связи с этим, Эдди придерживается исключительно превосходного качества для всех 8 производимых размеров колготок. Да, ВОСЕМЬ различных размеров. Когда Вы обращаетесь за колготками в National, Вы уверены на 100 процентов, что они будут безупречно на Вас смотреться. Вы будете замечательно выглядеть, превосходно себя ощущать, будете хорошо одеты и привлекательны. На Ваш выбор 4 ходовых размера и 4 королевских размера.

Вам даже не стоит беспокоиться, совершая покупку в National. Наша гарантия по возврату денежных средств полностью Вас защищает. Если Вам когда-либо достанется пара колготок, которые не совсем подходят Вам по размеру – Эдди не будет с Вами спорить. Он просто вышлет Вам другую пару, не задавая вопросов. (Я видела как он оправил целую дюжину колготок, только чтобы быть уверенным, что покупательница будет вознаграждена за доставленное неудобство).

Когда к нам заезжают покупательницы из других штатов, чтобы поздороваться с нами и взять с собой несколько коробок с колготками, им Эдди любит дарить что-нибудь – он делает бесплатные подарки, наподобие тех, что Вы сможете обнаружить на прилагаемом купоне.

Ваш купон на бесплатную пару колготок не только принесёт Вам бесплатные подарки, он сделает гораздо больше – приобретая продукцию от National, Вы получаете свободу – свободу от принуждения покупать то, чего Вы не заслуживаете – свободу выбора именно того, что Вам действительно нужно – полный ассортимент National включает в себя 30 видов колготок и чулок.

Итак, если Вы желаете носить колготки «сшитые по заказу» специально для ВАС – а не для всех и каждого –

Почему бы Вам не попробовать продукцию National?

Вы будете очень рады, что решились это сделать.

Почему бы Вам не совершить пробный заказ сегодня по почте? И тогда Вы поймёте, почему более 500 000 женщин с уверенностью совершают свои покупки в National.

Искренне Ваша,

Сара Смит

P.S. Не забывайте, мы доставляем заказы в течение 24 часов!

**Письмо, продающее подписку на
«Золотое Портфолио Западного Искусства»**

30 апреля, 1973

Дорогой коллекционер,

В конце 1800 бедствующий художник по имени Чарльз М. Рассел проезжал мимо окрестностей шт. Монтана, рисуя картины. Если ему улыбалась удача, он зарабатывал 25\$ за штуку.

Совсем недавно музей, расположенный на Юго-западе Америки получил предложение о покупке одной из картин, хранимых в его коллекции – картины всё того же Чарльза Рассела. Предлагаемая цена составляла 230 000\$. Музей отклонил предложение.

И всего несколько недель назад, галерея в Седоне (шт. Аризона) была организована персональная выставка современного Западного Искусства. Коллекционеры были выстроены в линию, когда распахнулись двери галереи. В течение 20 минут были распроданы ценные произведения искусства, общая стоимость которых составила более 75 000\$.

Нет ничего удивительно в возросшем спросе на произведения Западного Искусства. И для этого существуют разумные основания. Западное Искусство, в большей мере, нежели любое другое, символизирует традиции нашего американского наследия. Оно воссоздаёт дух первопроходца, утраченный многими из нас – но по которому мы так тоскуем сейчас. В своём реализме, откровенности, оно отражает яростный индивидуализм американской жизни.

И теперь, впервые за всю историю, самые лучшие работы 10-ти ведущих американских художников доступны Вам в соответствии с ежемесячным систематическим планом закупок, по стоимости, которую Вы можете себе позволить.

Franklin Mint Галерея американского искусства получила эксклюзивное право на выпуск лимитированного издания подписанных гравюр 10-ти удостоенных наград картин, представленных в прилагаемой брошюре.

Золотое Портфолио Западного Искусства от издательства Franklin Mint – поистине необычайная коллекция – коллекция, которой Вы можете по праву гордиться.

Важно отметить, что это подписанные гравюры. Каждая из них будет лично подписана художником, что делает её единственным во всём мире. Подписанная гравюра оригинального произведения выдающегося художника – достоверное произведение искусства.

И поскольку сам термин «отпечаток» часто неправильно трактуется, требуется некоторое разъяснение. Существует принципиальное отличие между гравюрой и отпечатком. Обычная система печати использует всего 4 цвета. Для создания гравюр опытный печатник использует такое количество цветов, какое необходимо – зачастую 10 или 12 –

чтобы максимально полно воссоздать насыщенные тона, мелкие детали и тонкие оттенки, которые художник так бережно переплетает, создавая свой шедевр.

Приравняемые к сокровищам, гравюры хранились столетиями. Король Франции, Луи 14 был страстным коллекционером гравюр. Не менее заядлым коллекционером был и Томас Джефферсон. А в наши времена Корнелиус Вандербильт и Джей Пьерпонт Морган собрали у себя коллекции гравюр, которые сейчас очень высоко ценятся.

Также как и оригинальные картины, гравюры приобретают всё большую ценность с годами. Возможно Вы в курсе, что оригинальные гравюры Curgier & Ives, которые изначально продавались по цене меньше 1\$ в 19-ом веке. В настоящее время командуют ценами на аукционе, доводя их до отметки в 5000\$. Гравюры Одюбона продаются даже дороже. А единственная гравюра Ренуара была недавно куплена за 13 160\$.

Это вовсе не означает, что все гравюры увеличатся в стоимости. Выгодное вложение денег не должно стать главной причиной для собирания коллекции гравюр. Вам следует приобретать лишь те гравюры, которые Вас действительно приводят в восторг.

Гравюры, входящие в Золотое Портфолио Западного Искусства издательства Franklin Mint, отличаются от других гравюр по нескольким параметрам, 3 из которых заслуживают особого внимания:

1. Эти гравюры музейного качества
2. Выпускаются эксклюзивными ограниченными тиражами
3. Это подписанные гравюры

Музейное качество – это означает, что при производстве гравюр был задействован Тритоновой процесс – процесс печати, которому отдают предпочтение ведущие музеи, поскольку он позволяет передать в точности всю палитру оригинала. В отличие от обычных литографических репродукций, Вы не получите изображение, распадающееся на огромное количество мелких точек при увеличении.

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ОГРАНИЧЕННОЕ ИЗДАНИЕ означает, что подписчики на это портфолио получат только подписанные гравюры этих выдающихся произведений искусства.

К тому же, неподписанных гравюр не будет в продаже. Как только гравюры для Золотого Портфолио будут изготовлены, фотошаблоны будут уничтожены. Только репродукции небольшого формата будут разрешены для иллюстрирования книг и других научных публикаций.

И поскольку привилегия на подписку распространяется исключительно среди отобранной группы коллекционеров – и только до 15 мая 1973 года – количество гравюр будет **КРАЙНЕ ОГРАНИЧЕНО.**

Таким образом, Вы можете стать владельцем самой необычайной коллекции. Гравюрами западных художников музейного качества – художников, которые удостоились Золотых Медалей за своё мастерство. Ограниченное издание предназначается исключительно для небольшой группы коллекционеров. И каждая гравюра лично подписана художником.

Вот в чём заключается уникальность этой замечательной коллекции. Коллекции, которой Вы захотите поделиться с членами своей семьи и показать её своим друзьям. Каждый, кто способен оценить красоту изобразительного искусства, будет получать удовольствие от этой коллекции.

Чтобы получить представление о красоте этих картин, просто посмотрите иллюстрации в прилагаемом проспекте. Даже несмотря на то, что они сильно уменьшены в размере (фактический размер 22 x 30), величественный смысл этих произведений бросается в глаза.

Подписанные гравюры такого качества обычно стоят 100\$ и дороже. Но поскольку мы выпускаем Золотые Гравюры как целую коллекцию, цены значительно ниже – и Вы получаете выгодную возможность приобрести эти гравюры всего за 50\$ каждая.

Гравюры будут присылаться Вам с периодичностью 1 в месяц, начиная с июня 1973. В качестве приложения к вашей подписке, Вы получите чудесное книжное портфолио, чтобы защитить и выставить целиком всю коллекцию из 10 подписанных гравюр.

Каждая гравюра помещена в отдельное паспарту в портфолио. Одно из главных преимуществ такого расположения заключается в том, что Вы можете повесить любую из гравюр на стену, если пожелаете... и Вы с лёгкостью можете чередовать Вашу настенную коллекцию дома или в офисе.

Для Вас и Вашей семьи данная коллекция станет преходящей семейной ценностью – портфолио картин, которыми будут любоваться ещё долгое время.

У Вас есть только единственная возможность приобрести Золотое Портфолио Западного Искусства. И эта возможность предоставляется Вам сейчас. Самый крайний срок, до которого будут вестись приём заявок на подписку - 15 мая 1973. Любые заявки, отправленные после указанной даты, к сожалению, будут отклонены. Я рекомендую Вам отправить прилагаемую квитанцию на подписку как можно скорее.

Пожалуйста, обратите внимание на то, что никакая предварительная оплата не взимается. Вы получите счёт на каждую из подписанных гравюр, по мере их ежемесячного поступления.

Искренне Ваш,

Ричард С. Ходгсон,
Генеральный директор

RSH:1rt

P.S. Как подписчик на Золотое Портфолио Западного Искусства от Franklin Mint Вы получите бесплатный экземпляр Первого Выпуска художественного альбома, в котором будет рассказано об этих 10 картинах, удостоившихся наград, и их авторах. Вы сможете заказать себе дополнительные экземпляры, если пожелаете, что предоставит Вам возможность поделиться с Вашими друзьями книгой, в которой рассказывается о Вашей личной коллекции.

**Открытка от типографика потенциальному клиенту,
который не ответил ему**

***ЭТО БЫЛ ПЕРВЫЙ РАЗ, КОГДА ВЫ НЕ ПОЛУЧИЛИ
НАШЕ ОТПРАВЛЕНИЕ?***

Не может быть, чтобы Вы не получили печатную продукцию/прейскурант/справочник от «Чемпион».

Вы заказали её. Мы её отправили. Мы высылаем её ещё раз.
Просто на случай, если оригинал где-то затерялся.

Кстати, Вам, возможно, будет интересно узнать, что низкие цены и надёжное товарное качество – не единственные достоинства «Чемпион».

Заказы редко теряются.
Работы выполняются и отправляются заказчику быстро и без задержек.

Одно дело предлагать низкие цены. Мы предлагаем.
Одно дело выполнять работу качественно. Мы Выполняем.

И совсем другое дело предложить эффективное решение,
когда время играет не последнюю роль.

Мы можем и это.

Мы предлагаем Вам внимательно ознакомиться с прейскурантом наших услуг и попробовать нас в деле. Уже сейчас мы сотрудничаем с сотнями ведущих компаний по всей территории США. И если Вы ещё не обращались к нам за помощью, то мы были бы чрезвычайно рады, если бы Вы это сделали.

Искренне Ваш,

Джон Хребеньяр
Президент

Письмо, формирующее интерес и выявляющее потенциальных клиентов для программы выдачи ипотечных ссуд

Уважаемый домовладелец:

Ох!!

Вот что непроизвольно вырывается из уст налогоплательщика, когда он получает удар прямо в лоб вместе с очередным годовым счётом на налоги на собственность.

Это то время в году, когда мы залезаем в свой карман поглубже, чтобы оплатить налоги. Но даже расплатившись, мы знаем, что в следующем году эта история повторится – мы получим снова счёт, может быть даже на большую сумму. Ох!!

Но в этом году удар может быть заметно смягчён, а в следующем – Вы его можете и не заметить, если Вы заставите нас работать на Вас. Мы дадим Вам деньги в долг на выплату налогов в этом году и организуем программу ежемесячного депонирования на следующий год. Никаких проблем, так как Вашим ипотечным кредитом занимаемся мы.

А вот как это работает:

1. Позвоните нам или зайдите в наш офис. Если Вы уже получили счёт на налоги, сообщите нам его сумму; если у Вас ещё нет его, то мы заранее подготовим заём, так что деньги к моменту получения счёта будут уже у Вас на руках.
2. В текущем году для оплаты налогов и нового займа сумма платежа будет несколько выше.
3. В следующем году Вам уже не придётся беспокоиться о необходимости внезапно выплатить значительную сумму, так как она уже будет у Вас на счету в результате ежемесячного депонирования. Когда Вы получите свой счёт на налоги, он уже будет оплачен.

Для того, чтобы эта система заработала, необязательно заполнять кучу бумаг.

Вы можете отрезать нижнюю часть этого письма и зайти с ним в один из наших офисов; или же Вы можете отослать её в конверте, что я приложил; или позвоните нам в округе Палм-Бич по телефону 845-3200 и в округе Мартин 283-5200. Так что я предлагаю Вам сделать это как можно скорее, так как, несмотря на то, что все мы не любим налоги, их приходится платить, а задержки влекут за собой штрафы, которые ещё более увеличивают сумму выплат.

Я рад предложить Вам данную услугу. Я искренне надеюсь, что Вы ею воспользуетесь и избавитесь навсегда от ежегодного восклицания «Ох!» при получении счёта на налог на недвижимость.

Искренне Ваш,

Пэт Дж. Сноу, младший
Старший вице-президент

P.S. Так как Вашим налоговым счётом занимается Местная федеральная ассоциация по сбережениям и займам, Вы сможете покрыть большинство увеличений выплачиваемой суммы увеличивая взнос на следующий год. Мы – Ваши сбережения и займы, и мы хотим доказывать Вам это каждый день!

*ПЕРЕШЛИТЕ ЭТУ ЧАСТЬ В ПРИЛАГАЕМОМ КОНВЕРТЕ, ИЛИ ПОЗВОНИТЕ:
ОКРУГ ПАЛМ-БИЧ – 845-3200. ОКРУГ МАТИН – 283-5200.*

Кому: Местная федеральная ассоциация по сбережениям и займам

Расскажите мне поподробнее об оплате своего налогового счёта посредством займа, суммируемого к моим ежемесячным выплатам по ипотеке. Я также хотел бы узнать об определении размеров ежемесячного депозита для оплаты налоговых счетов в последующие годы.

Ф.И.О. _____

Адрес _____

Город _____ *Штат* _____ *Индекс* _____

Телефон _____ *Номер займа, если он Вам известен* _____

Размер текущего налогового счёта в долларах: _____
(если размер не известен – поставьте знак вопроса)

Мне будет наиболее удобно, если Вы позвоните в _____

Письмо-ответ тем, кто заказал бесплатный отчёт, содержащий информацию о скидках

Дорогой садовод,

Спасибо за Ваш интерес к нашим устройствам по производству компоста «Roto Tiller-Power Composters» фирмы «TROU-BILT» ... и за просьбу предоставить Вам экземпляр нашего важного Нового Отчёта, который Вы найдёте в приложении к этому письму.

Он должен ответить на все Ваши вопросы, возникающие у Вас по поводу других машин для сельскохозяйственных работ в их сравнении со всеми нашими моделями «TROU-BILT» «Roto Tiller» 1978 года.

Если после прочтения этих материалов у Вас всё ещё останутся вопросы, пожалуйста, пишите или звоните по БЕСПЛАТНОМУ НОМЕРУ

1-800-833-6990.

Я, или один из моих коллег, работающих со мной, предоставит Вам консультацию по поводу практически любой сельскохозяйственной машины, имеющейся в наличии... и мы постараемся сделать всё от нас зависящее, чтобы Вы были подготовлены к приближающемуся садово-огородному сезону наилучшим образом.

А пока... на фабрике «Tiller» уже началась большая лихорадка весенних заказов. Мы не вполне понимаем почему, но в этом году более чем когда-либо, солидные садоводы повсюду решили приобрести изделия «Troy-Bilt». Мы уже распродали весь имевшийся у нас в наличии на начало месяца ассортимент, а заказы всё ещё продолжают поступать в таких объёмах, что мы не в состоянии всех их выполнить.

Конечно же, одной из причин возникновения такого ажиотажа, несомненно, является наша распродажа изделий прямо с завода со СКИДКАМИ НЕСАДОВОДЧЕСКОГО СЕЗОНА.

Они действуют сейчас, и ещё будут оставаться в силе до конца марта. Вы можете сэкономить, по меньшей мере, сумму в 60 долларов или даже больше от указанной в прайс-листе цены на все модели «Troy-Bilt» – кроме этого Вы получаете дополнительную скидку в 10% на любые элементы оснастки «Tiller».

Позже, начиная с 1 апреля и весь май и июнь скидки действовать не будут.

Итак, для того, чтобы получить свою машину «Tiller» вовремя для земельных и посадочных работ этой весной ... и с солидными скидками от цены в прайс-листе (конкретный размер скидок указан в приложенном мной таблице) ...

Вы должны отправить письмо с заказом или позвонить мне не позднее полуночи 31 марта.

Затем, начиная с 1 апреля цены на все изделия «Troy-Bilt» модели «Horse» возрастут на 32 доллара – порядка 5%.

Как Вы знаете, последний год был отмечен увеличением темпов инфляции. И хотя говядина и некоторые другие виды товаров упали в цене, общая стоимость потребительской корзины в плане бакалейных товаров (особенно что касается свежих овощей и фруктов) продолжала расти.

Прошлым летом примерно то же самое произошло с большей частью сырья и деталей, необходимых для производства наших изделий «Troy-Bilt», цены на двигатели выросли на 6% ... затем на 7% подорожал чугун ... на 5% тонколистовой металл ... и так далее.

Итак, хотя мы и так слишком долго сдерживали цены, несмотря на увещевания наших бухгалтеров, теперь у нас нет другого выхода, кроме как поднять цены на все машины «Troy-Bilt» модели «Horse» (которые являются более крупными, содержат в себе больше чугунных деталей, более дорогие двигатели и так далее по сравнению с нашими более компактными «Pony») исключительно под давлением инфляционных процессов.

Вот почему так важно – дважды важно (из-за ожидающегося роста цен и действующих на данный момент **СКИДОК НЕСАДОВОДЧЕСКОГО СЕЗОНА**) – если Вы вообще планируете приобретение изделий «Troy-Bilt» в наступающем сельскохозяйственном сезоне, чтобы Вы сообщили мне об этом до указанной даты - 31 марта.

Всего 20% от цены [всего 105 долларов 60 центов] гарантируют Вам «двойную экономию» ... плюс своевременная доставка для садоводческих и посадочных работ уже этой весной!

По Вашему желанию Вы можете оплатить свою покупку полностью при помощи чека, денежного перевода или посредством кредитной карты VISA/Bank-Americard, Chargex, или Master Charge.

Или же, если пожелаете, Вы можете сделать 20% предоплату вместе с заказом, а потом восполнить остаток непосредственно перед доставкой (в этом случае Вы также можете воспользоваться чеком или кредитной картой). Любой из выбранных Вами вариантов является приемлемым для нас.

Так что, пожалуйста, ознакомьтесь с прилагаемой информацией и отчётом. Вы найдёте там подробнейшее описание нашей уникальной бессрочной гарантии ... нашего доступного по цене обслуживания ... и объяснение, почему мы заявляем о том, что Вы для нас становитесь более ценными после распродажи, чем до неё. Достаточно быстро Вы примете решение, насколько необходима Вам одна из наших разнообразных (и, мы верим, лучших) моделей машин для работы в саду «TROY-BILT».

Более 300 000 – свыше 80% всех сельскохозяйственных машин с задним ходом, имеющих в Америке, являются изделиями «TROY-BILT».

Итак, не хотите ли и Вы сделать у нас заказ?

Большое спасибо...
и я надеюсь вскоре получить от вас известия.

Искренне Ваш,

Дин Лейт, менеджер по сбыту
«Troy-Bilt Roto Tiller-Power Composters»
102 улица и Девятое авеню, Трой, штат Нью-Йорк.

P.S. Пожалуйста, имейте в виду –

Сделав заказ прямо сейчас – до «двойной последней даты» 31 марта – Вы сэкономите ...

- До 32 долларов от цены в новом прайс-листе, вступающим в силу с 1 апреля.
- Как минимум 64 доллара 50 центов по скидке в 10%, действующей до начала садоводческого сезона.
- Общая двойная экономия до 105 долларов 60 центов (в зависимости от выбранной Вами модели) – в случае, если Вы примете решение и свяжитесь со мной до крайнего срока 31 марта.

Д.Л.

**Письмо для определения круга наиболее вероятных
клиентов одной из крупнейших в Америке компаний,
составляющих списки потенциальных потребителей**

Предлагает бесплатную брошюру

***Как давно Вы подвергались внимательному изучению методов,
которыми пользуются Ваши торговые агенты?***

Возможно, Вы уже получили все возможные советы в сфере продаж... и ваши торговые агенты успешно пользуются этими методами, способствуя деловому росту Вашей компании.

Но если Вы не отличаетесь от большинства управляющих, с которыми нам приходилось иметь дело, скорее всего Вы находитесь в постоянном поиске способов увеличения объёмов Ваших продаж.

Мы бы хотели предложить Вам несколько интересных идей. Они изложены в небольшой брошюре, озаглавленной «Как расширить круг потенциальных потребителей».

Прилагаемый рекламный проспект даёт представление о содержании этой полезной книжки.

Для того, чтобы получить экземпляр, который мы специально оставили для Вас, достаточно заполнить прилагаемую открытку и опустить её в почтовый ящик. Мы позаботимся о том, чтобы Ваш экземпляр брошюры «Как расширить круг потенциальных потребителей» был доставлен следующей же почтой.

Мы с нетерпением будем ждать от Вас ответ.

Искренне Ваши,
КОМПАНИЯ «Р.Р. ДОННЕЛЛИ И СЫНОВЬЯ»

**Образец приглашения направленного на привлечение
потока клиентов в магазин или местное
представительство фирмы**

Примечание: Приглашение должно быть оформлено как приглашение на свадьбу или какое-то важное событие.

Вас сердечно приглашают

на

Ежегодную экспозицию автомобилей «Lexus»

*Вы сможете сесть за руль всех наших моделей 2007 года
в рамках нашего специального курса вождения.*

*Затем Вам будет предоставлена возможность обдумать свои
впечатления за бесплатной партией в гольф со звёздами из
«Профессиональной ассоциации игроков в гольф», которые
покажут Вам несколько приёмов или же насладиться роскошным
сеансом кренотерапии.*

*9 сентября 2006 г.
с 9:00 до 18:00*

Бесплатный фуршет с вином и сыром в 16:00.

№ 30

**Письмо, выражающее желание приобрести
недвижимость по договорной цене**

Дэвид Джонс
76107, Техас, Форт Ворт
Смитвуд авеню, 612

Re: Предложение купить недвижимость за xxxxxxxxxxxxxxxx

[Дата отправления]

xxxxxxxxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxxxxxxxx

Дорогой [Должность/Ф.И.О.],

Меня зовут Дэвид Джонс. Я инвестирую капитал в недвижимость, и я хотел бы приобрести Вашу собственность, если Вы назначите разумную цену.

Вот, что я предлагаю Вам со своей стороны:

- Скорейшее заключение договора о купле-продаже и справедливая цена уже завтра. Я плачу наличными.
- Никаких агентов по торговле недвижимостью, берущих значительные комиссионные.
- Никаких рыночных цен (никакой рекламы, листовок, вывесок, посещений будущих покупателей).
- Никаких банков. Никаких адвокатов. Никаких проволочек.
- Никакого ремонта, никаких экспертиз оценщика. Никаких займов, не выданных потенциальному покупателю в последний момент.

Вот, что я прошу взамен:

- 1) Мои деньги не уходят во Внутреннюю налоговую службу.

2) Я получаю свою выгоду в обмен на быстрое, без лишних хлопот заключение сделки.

Это означает, что Вам бы не удалось продать свой дом за эти же деньги, если бы Вы использовали обычные маркетинговые ходы, привлекли риэлтеров, согласились бы ждать полгода или даже год, пока бы не получили максимально возможную цену.

Но не забывайте также, что при традиционном способе продажи каждый в цепочке получает свою долю: риэлтеры, банкиры, адвокаты – не говоря уже о расходах на рекламу и время, которое Вы потратите на демонстрацию продаваемого дома желающим на него взглянуть по выходным.

Если Вы воспользуетесь традиционным методом, то банк всё равно заставит покупателей повторно провести процедуры осмотра и оценки. И покупатели, на плечи которых ложатся все расходы, потребуют от Вас сделать ремонт. Вашему дому понадобится свежий слой краски. И ему ещё предстоит оставаться безукоризненным в течение ещё шести месяцев или года, пока Вы, наконец, не заключите сделку, если пойдёте традиционным путём.

Со мной Вы, конечно же, не получите максимальной цены, так как я – инвестор.

Но Вы получите справедливую цену и мгновенное, без лишних хлопот, заключение сделки. Вы сможете получить деньги за Ваш дом наличными в тот же день, когда мне позвоните.

Но и со своей стороны я бы хотел, чтобы у меня не было лишних хлопот.

Я знаю цену, которую хотел бы заплатить за Ваш дом. И я бы не хотел торговаться, так как это уже будет создавать мне хлопоты, а значит и расходы.

Я знаю, сколько Вы получите, если прибегните к традиционному способу продажи. Поэтому я знаю, сколько хотел бы заплатить прямо сейчас.

И чтобы эта сделка вообще представляла для меня интерес, я бы хотел извлечь из неё для себя реальную выгоду в обмен на избавление Вас от хлопот и наличные в тот же день, когда Вы мне позвоните.

Если такой новый способ продажи недвижимости Вас интересует, пожалуйста, заполните прилагаемую форму и отошлите её сегодня обратно мне. Или же позвоните мне. Меня можно найти по телефону:

(817) 626-8990

Вы также можете написать на электронный адрес [e-mail]

Но прежде, чем звонить, внимательно перечитайте это письмо снова. Нет смысла тратить ни моё, ни Ваше время. Я заинтересован в деловых отношениях исключительно в рамках, которые я здесь описал. И это избавляет от хлопот Вас ... и избавляет от хлопот меня.

Искренне Ваш,

Дэвид Джонс,
инвестор в недвижимость
[e-mail]

P.S. Для вложения в жилую недвижимость у меня в настоящий момент на руках 720 000 долларов. В ответ на подобные письма я регулярно принимаю звонки от людей, которые хотят продать свою собственность без хлопот.

По моим расчётам, вся моя наличность, имеющаяся в распоряжении, будет вложена в течение ближайших 10 дней. Так что я бы настоятельно порекомендовал бы Вам не тянуть время, а позвонить мне прямо сейчас, или же отослать мне прилагаемую форму ответа, если Вы заинтересованы в скором заключении сделки. Спасибо.

Ответ на предложение продажи недвижимости

Уважаемый Дэвид,

- [] Мне интересно узнать сумму, которую Вы готовы выплатить за мою собственность немедленно – без каких-либо хлопот для обоих из нас.
- [] Я понимаю, что я могу получить деньги за свой дом наличными в тот же день, когда позвоню.
- [] Я осознаю, что Вы не предлагаете мне максимально возможную цену за мою собственность, которую бы я смог (или не смог бы) получить, воспользовавшись традиционным способом продажи или наняв риэлтера, прождав шесть месяцев или год, сделав ремонт, всё перекрасив, содержа весь дом в безупречном состоянии для демонстрации потенциальным покупателям, нахлопотавшись с банками и адвокатами, потратив кучу времени выторговывая большую цену, беспокоясь о возможной невыплате займа покупателю, и т. д. Но я также понимаю, что Вы мне заплатите справедливую цену.
- [] Я не хочу тратить попусту ни своё, ни Ваше время.

Пожалуйста, свяжитесь со мной:

Рабочий телефон: _____ Домашний телефон: _____

Мобильный телефон: _____ E-mail _____

[Ф.И.О. владельца]

[Адрес владельца]

**Чрезвычайно успешное письмо, способствовавшее
продаже семинара за 4 500 долларов**

Боб Стоун

60091, Уилмет, штат Иллинойс, 1630, Шеридан Роуд, № 88

Дорогой коллега:

Если Вы примите это предложение, то это обойдётся Вам в 4 500 долларов. Не такая уж и маленькая сумма. Но и это ещё не всё. Принимая это предложение, Вы обрекаете себя или назначенное Вами лицо на проведение нескольких 14-часовых дней в пределах колледжа.

Но, хватит о грустном. Теперь о приятном!

Если Вы примите это предложение, то Вы или назначенное Вами лицо станете одним из 35 человек со всей страны, которые получат право обладания сертификата ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПЕЦИАЛИСТА ПО ПРЯМОМУ МАРКЕТИНГУ (СПМ). Этот сертификат будет выдан Университетом Миссури-Канзас-Сити, первым в истории страны университетом, открывшим Центр обучения прямому маркетингу.

Важность обладания сертификатом, возможно, не сразу осознаётся. Так как возможности его получения до сего момента не существовало. Но если взглянуть на это с учётом перспективы, то это будет аналогично получению бухгалтером сертификата дипломированного бухгалтера, дающего ему право выступать в качестве независимого аудитора или бухгалтера-ревизора. Или страховому агенту, возвращающемуся обратно в колледж, чтобы стать дипломированным андеррайтером по страхованию жизни.

Сертификат говорит о том, что его обладатель является отличным специалистом в своей профессии.

Но Вы можете вполне справедливо возразить: «Но я уже закончил колледж. Всё это уже позади. И я профессионал». Вы, несомненно, правы по всем пунктам! Но вот именно поэтому я и пишу Вам.

Возьмите свой опыт обучения в колледже. Если наше образование схоже, то Вы специализировались на маркетинге. И что в то время было написано в учебниках о прямом маркетинге? Ничего. А, возможно там была пара страниц о правилах написания «рекламных писем». Возможно.

Сравните наше образование с тем, что изучают некоторые из Ваших сотрудников в рамках университетских курсов по маркетингу сегодня. Свыше 160 колледжей и университетов имеют в своём учебном плане один или даже более курсов по прямому маркетингу. Магистерские курсы в Университете Канзас-Сити, Северо-Западном университете, Университете Цинциннати и многих других. Сотни людей начинают свои карьеры в области прямого маркетинга уже со знаниями, которых у нас никогда не было.

Уже в первый день работы эти «детки» обладают невероятным запасом знаний. Базы данных. Рыночная сегментация. Социо-экономические факторы. Позиционирование. Модели ценообразования. Исследование операций. Поступления за период сотрудничества с потребителем. Теории продуктивности. Статистические теории. Количественные методы исследования. Поведение потребителя. И многое другое.

И все эти студенты прекрасно владеют компьютером. Они пользуются им так же, как мы когда-то логарифмическими линейками.

Как человек, которому довелось преподавать прямой маркетинг в Университете Канзас-Сити и в Северо-Западном университете, я вижу все преимущества соединения академической теории и практических навыков. Они неразделимы. Я убедился, что уровень навыков однозначно состоит в прямой зависимости от объёма усвоенных знаний.

Суть в том, что всего в течении несколько лет я установил довольно активную переписку с бывшими студентами. Названия компаний, на бланках которых они пишут свои письма, говорят сами за себя. «L.L. Bean», «Hewlett-Packard», «Spiegel», «Allstate», «Mayo Clinic», «AT&T». Полученные ими знания полностью окупились. С лихвой.

Так что насчёт профессионалов? Вы? Я? Наши собраты?

Каким образом мы продолжаем своё образование? Если повезёт, как и я, Вы посетите одно- или двухдневный семинар. Или Вы даже могли записаться на более длительную программу обучения, продолжающуюся несколько недель. Да, большинство таких программ просто отличные.

Но их эффект можно сравнить с уколom кортизона, позволяющим справиться с текущей проблемой, и противопоставить ему вливание оздоровительных знаний в течение всей жизни. В чём разница? День и ночь!

Сейчас, впервые, обучение в колледже доступно профессионалам. Конечный результат: сертификация.

Существует один фактор, позволяющий рекомендовать Сертификационную программу профессионального прямого маркетинга в Университете Канзас-Сити. Она совершенно такого же образца, как и программы в Гарварде, Стэнфорде и Школе Келлог Северо-Западного университета. Ведущие корпорации Америки посылают лучшие свои умы в эти университеты для стационарного прохождения программ по менеджменту.

Курсы на базе университета будут проходить:

[Даты]

Занятия будут начинаться каждый день в 8:00 и продолжаться до 22:00. (Я предупреждал Вас о 14-часовом дне!) Но профессионалам будет предоставлена небольшая передышка в пятницу: в этот день занятия заканчиваются в 16:00.

По истечении трёх недельных периодов участники курсов должны будут выдержать три экзамена. Кроме этого, они будут оцениваться своими сокурсниками на

предмет успешности коллективных заданий. Студенты должны обязательно посетить как минимум 85 % занятий.

Есть ещё два других требования:

1) Быть компетентным, то есть Вы или назначенное Вами лицо должны иметь как минимум два года опыта работы в сфере прямого маркетинга и

2) участник программы должен обладать степенью, полученной в аккредитованном колледже или университете. (Отдельно будут рассматриваться кандидатуры, не обладающие не обладающие университетскими степенями, при условии наличия у них как минимум семилетнего опыта работы). Вот так.

Несколько слов об Университете Канзас-Сити.

Школа бизнеса Университета Миссури-Канзас-Сити, обладающая мировой известностью, располагается на усаженной зеленью территории университета в культурном центре города Канзас-Сити штата Миссури. Количество студентов и преподавателей Университета Канзас-Сити, ставших стипендиатами программ Фулбрайта, поистине легендарно.

Занятия семинара по программе прямого маркетинга будут проходить в великолепной современной Школе бизнеса и государственного управления им. Генри У. Блоха. Оборудованная по последнему слову техники, на что было потрачено 8 миллионов долларов, она может похвастаться даже спутниковой связью.

Зная, что прибывающие на срок обучения 35 студентов будут солидными профессионалами, администрация университета пошла на ряд серьёзных уступок:

- **Размещение.** Участникам семинара не придётся мять бока на жёстких кроватях студенческого общежития. Вместо этого они будут размещены в гостинице «Residence Inn Kitchenette Apartments» всего в нескольких кварталах от университета. (Группа, если пожелает, может устраивать пивные вечеринки!)
- **Завтраки** будут подаваться по месту проживания. Иногда обеды будут устраиваться в Школе им. Генри У. Блоха.
- **Участникам семинара** будет предоставлена возможность пользования знаменитой библиотекой Университета Канзас-Сити, где хранится, по мнению некоторых, наиболее полное собрание книг, аудио- и видео-записей в мире.
- **Для занятий спортом** Университет Канзас-Сити предоставит бесплатное членство в новом мульти-миллионном Рекреационном центре Суинни. Он располагается как раз напротив Школы им. Генри У. Блоха.

О наборе предметов.

Изучаемые предметы будут охватывать все аспекты прямого маркетинга как учебной дисциплины. Стратегия. Системный подход. Планирование. Коммуникация.

Оценка. В рамках занятий буде также проведено независимое исследование, полевое исследование и разработка группового проекта в сроки до второй и третьей недели.

На отдельном листе, приложенном к письму, Вы найдёте подробный список изучаемых предметов. Там Вы найдёте всё, о чём можно было только мечтать, и даже сверх того. Я это Вам гарантирую.

О профессорско-преподавательском составе.

Преподаватели Университета Канзас-Сити являются бесценным элементом, определяющим функционирование семинара. Они являются поистине выдающимися людьми.

Одним из преподавателей является Уильям Б. Эдди, и.о. декана Школы бизнеса. Среди них Вы также найдёте Ричарда А. Хэмилтона, профессора прямого маркетинга, а также профессоров финансов, количественного анализа, деловых операций, организационного поведения, управления операциями. Всего 49 человек. Большинство из них являются обладателями степени доктора философии.

Эта команда будет укреплена профессионалами в сфере прямого маркетинга, обладающими значительным преподавательским опытом. Например, **Мартин Бэйер**, который был одним из первых в Центре прямого маркетинга в Университете Канзас-Сити. И я замыкаю этот список, занимаясь преподаванием различных аспектов прямого маркетинга. (Я волнуюсь, когда меня спрашивают.)

Почему же я так возбуждён.

Возбуждён – недостаточно сильное слово, чтобы описать свои чувства по отношению к Программе профессиональной подготовки в сфере прямого маркетинга. **Ошеломлён**, пожалуй, будет точнее. Я ошеломлён фактом, что впервые в истории полноценное образование в колледже стало доступно профессионалам. И ошеломлён тем, что впервые в истории будут выдаваться сертификаты о профессиональном владении навыками прямого маркетинга.

Так как я глубоко верю в значимость этой программы для нашей профессии, я обратился к администрации университета с необычной просьбой. Я попросил, чтобы мне позволили лично отобрать 17 из 35 студентов по всей стране. К моему вящему восторгу я получил согласие.

Суть дела заключается в том, что я хочу, чтобы Вы стали одним из семнадцати.

Это вызов Вам, или тому, кого Вы назначите.

В силу Вашего опыта или положения Вы можете предпочесть предоставить право воспользоваться этой возможностью обучения в колледже какому-либо другому лицу. Это должен быть такой человек в Вашей организации, который, по Вашему мнению, готов к качественному скачку в плане знаний и навыков.

Только один момент. Для того чтобы быть принятым, назначаемый Вами человек должен удовлетворять изложенным выше условиям обладания определённым уровнем

образования и опыта в данной сфере. И обучение этого человека должно производиться лично Вами.

Как записаться.

500 долларов – и Вы в списках. (Но, как говорят в «S&L» – «Мы оставляем за собой право выбора».) После того, как 35 заявок будет отобрано, из оставшихся обращений будут сформированы списки на очередь участия. К сожалению, набирать в группу более 35 человек, даже в порядке исключения, мы не сможем.

Так как я лично отвечаю за 17 из 35 участников, я буду осуществлять достаточно строгий контроль. Для этого я приложил конверт с маркой и адресом моего кабинета дома. Я бы хотел услышать о Вашем решении как можно скорее.

Я сразу же приму Ваше заявление, как только получу его. Наверняка. Отправка заявки гарантирует Вам получение этого уникального жизненного опыта, который будет Вам полезен ещё в течение многих десятилетий!

Искренне Ваш,

Боб Стоун

P.S. Позвольте мне сообщить Вам свой номер телефона, отсутствующий в телефонном справочнике. Это xxxxxxxx. Если желаете, Вы можете записаться и по телефону.

**Письмо управляющему для определения круга
потенциальных клиентов**

[Дата]

[Ф.И.О.]
[Улица]
[Город, штат, индекс]

Дорогой []:

Если бы я пообещал Вам рассказать, как я смогу помочь Вам сэкономить 20% суммы, которую Вы тратите на полиграфические услуги, согласились бы Вы встретиться со мной?

Если Ваш ответ положительный, то отправьте, пожалуйста, прилагаемую открытку, и я позвоню Вам, чтобы договориться о встрече.

Причина, по которой я настолько уверен в том, что мы сможем сократить Ваши расходы на полиграфию на 20%, кроется в том, что я прекрасно знаю расценки наших конкурентов. Но будьте уверены, более низкие цены отнюдь не означают более низкое качество. Как раз наоборот.

Так как мы недавно полностью переоборудовали по последнему слову техники наше производство, установив новые рулонные прессы, Ваша печатная продукция будет ясной и четкой. А если у Вас возникнут проблемы с качеством нашей печати, мы перепечатаем Ваш заказ заново совершенно бесплатно.

Я полон надежды, что Вы предоставите нам шанс принять участие в Вашем бизнесе.

Я с нетерпением жду от Вас ответа в ближайшие дни.

Искренне Ваш,

Джон К. Семпл
Вице-президент службы работы с клиентами
Фирма «Brand X Printing»

P.S. Компании, с представителями которых мы уже встречались, были просто ошеломлены уровнем наших цен. В результате график работы нашего печатного цеха практически полностью расписан. Так что важно, чтобы мы встретились как можно скорее, в течение следующей недели, если это возможно, пока в нашем расписании ещё есть свободные места.

Если у Вас нет возможности встретиться со мной, я буду рад договориться о встрече с человеком, ответственным за полиграфию в вашей компании. В этом случае просто напишите имя человека, с которым мне следует поговорить, на прилагаемой открытке и отошлите её мне. Вы также можете позвонить мне по телефону 1 800 _____ или на мой сотовый: _____. Мой адрес электронной почты _____. У меня постоянно

с собой смартфон, так что электронная почта постоянно мне доступна для получения и отправки сообщений. Большое спасибо.

Образец письма потенциальному клиенту

[Дата]

[Ф.И.О.]

[Улица]

[Город, штат, индекс]

Дорогой []:

Вчера я разговаривал с Вашим другом Стивом Джонсом, и он упомянул, что, возможно, Вы хотели бы застраховать свою жизнь.

Стив и я дружим уже давно. Он также является моим держателем страхового полиса вот уже более десяти лет.

Я был бы рад встретиться с Вами, чтобы обсудить условия Вашего страхования.

Даже если у Вас уже есть заключённый договор о страховании жизни, я бы хотел поговорить с Вами о ряде изменений в налоговом законодательстве, которые были приняты в последнее время – изменения, которые могут потребовать от Вас реструктуризации ряда моментов, если Вы не хотите внезапного увеличения суммы выплачиваемых налогов.

Мы также можем предложить ряд новых программ по страхованию, которые позволят сохранить Ваш капитал и спасти значительную часть Ваших накоплений от Внутренней налоговой службы.

Я был бы рад встретиться с Вами в любое удобное для Вас время, но подчеркиваю, что чем скорее это произойдет, тем лучше.

Вы можете звонить мне в любое время, либо на мой рабочий номер _____, или же на сотовый _____.

Если Вы не свяжитесь со мной в ближайшие несколько дней, я надеюсь, что Вы не будете возражать, если я позвоню Вам, чтобы договориться о встрече.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

Страховая компания X

**Письмо существующему клиенту, с просьбой назвать
трёх человек, которые могли бы заинтересоваться
услугами компании**

[Ф.И.О.]

[Улица]

[Город, штат, индекс]

Дорогой [Ф.И.О.]:

Я пишу Вам, чтобы попросить об одолжении.

Я считаю Вас одним из самых наших преданных клиентов и настоящим другом. Я надеюсь, что Вы подскажете нам имена трёх Ваших друзей или знакомых, которым могли бы быть полезны услуги [Название компании] [категория услуг].

Как Вы уже знаете, мы не тратим деньги на рекламу. Вместо этого мы всецело полагаемся на своих клиентов и покупателей, которые довольны качеством нашей работы, и которые советуют обращаться к нам своим друзьям. Это позволяет минимизировать наши затраты на маркетинг. А это, в свою очередь, способствует тому, что мы поддерживаем низкий уровень цен.

Я знаю, как сильно Вы любите американский футбол. Поэтому я вложил в конверт два билета на матч «Нью-Йоркские гиганты» – «Ковбои Далласа» на [дата] в качестве благодарности за сотрудничество с нами и за то, что Вы найдёте минутку, чтобы сообщить мне имена, адреса и телефоны трёх или более человек, с которыми мне следует связаться, чтобы предложить наши [категория] услуги.

Не беспокойтесь. Мы не будем ничего им навязывать. Мы просто вышлем им информационные письма вместе с подпиской на нашу ежемесячную информационную рассылку. Я просто хочу, чтобы ваши друзья тоже знали о нас.

Пожалуйста, заполните прилагаемую форму и отправьте её мне по почте.

Большое спасибо за помощь.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

[Должность]

P.S. Для Вашего удобства, я приложил конверт с обратным адресом и оплаченными услугами по пересылке, в который Вы можете вложить заполненную форму. Если Вы не сможете воспользоваться билетами, пожалуйста, вложите их в конверт и отправьте обратно вместе со своей формой.

Форма для заполнения

От: [Ф.И.О. клиента].

Ф.И.О. _____ Рабочий телефон _____

Домашний телефон _____ E-mail _____

Ф.И.О. _____ Рабочий телефон _____

Домашний телефон _____ E-mail _____

Помните...

Объёмы продаж [название компании] растут во многом благодаря
рекомендациям довольных нами клиентов.

Это позволяет нам не завышать цены, так как мы экономим на рекламе.

Спасибо за поддержку нашего бизнеса!

Письмо потенциальному клиенту, названному другим клиентом, предлагающее потребительские услуги

[Дата]

Дорогая миссис Смит,

Ваша соседка, Джин Каннингхем, давняя клиентка «Акме Пест Контрол».

Она предложила, чтобы я написал Вам с тем, чтобы сообщить, каким образом мы ей помогаем...

*** Вставьте описание нескольких впечатляющих примеров ***

Миссис Каннингхем так хорошо о Вас отзывалась, что я бы хотел встретиться с Вами, осмотреть Ваш дом на предмет оценки потенциальной угрозы со стороны паразитов, о которых Вы можете даже не подозревать. Не беспокойтесь. Мы не заставляем Вас приобретать наши услуги.

Я бы хотел просто встретиться, рассказать о нашей работе и оценить Ваше жилище с точки зрения вероятности появления в нём вредителей.

Я также занёс Вас в списки бесплатных подписчиков на наш ежемесячный *Информационный журнал «Акме Пест Контрол»*, содержащий ценную информацию о вредителях, кишачих в домах города Грейт-Фоллс, штат Вирджиния, о которых практически ничего не известно людям, в них живущим. Эти паразиты являются переносчиками болезней, возбудителями аллергии, а также могут нанести непоправимый вред конструкциям дома, что заметно снизит его рыночную стоимость.

Для того чтобы договориться о времени проведения бесплатной диагностики на предмет наличия паразитов в Вашем доме, пожалуйста, вышлите обратной почтой прилагаемую открытку, пересылка которой уже оплачена, и я свяжусь с Вами, чтобы оговорить детали.

А пока, я не буду сидеть сложа руки, и внесу Вас в список подписчиков информационного ежемесячника «*Акме Пест Контрол*», если только Вы не свяжитесь со мной и не откажитесь от этой услуги.

Спасибо за минуту Вашего внимания. Я буду ждать Ваше сообщение у себя на столе в ближайшие дни.

Искренне Ваш,

Ричард Бурр
Председатель, «Акме Пест Контрол».

P.S. Возможно, Вы пожелаете осуществить бесплатную диагностику Вашего жилища как можно скорее, так как только в этом месяце мы предлагаем своим новым клиентам 50 % скидки на первую антипаразитную обработку. Это предложение будет в силе до 31 июля. Попросите миссис Каннингхем рассказать Вам о работе «Акме Пест Контрол».

Открытка-ответ

От: миссис Джил Смит

Ричард,

☐ Пожалуйста, свяжитесь со мной для назначения даты проведения бесплатной диагностики на предмет наличия вредителей.

Номер моего телефона _____

Мой e-mail _____

☐ Для обсуждения деталей мне удобнее, чтобы Вы связались со мной: ☐ по телефону ☐ по электронной почте

☐ В настоящий момент я не готова встретиться с Вами. Но, пожалуйста, свяжитесь со мной через _____ ☐ недель ☐ месяцев

☐ Пожалуйста, внесите меня в список подписчиков на Ваш *Информационный журнал «Акме Пест Контрол»*.

Текст на все времена, продающий Энциклопедию садоводства

Дорогой садовод Пенсильвании!

Садоводство – это такое полезное времяпрепровождения, которое может украсить Ваш дом, но, вопреки всем вашим усилиям, порой ваши самые большие ожидания превращаются в жуткие разочарования...

Предполагается, что бордюры из многолетних растений на вашем приусадебном участке будут являть собой красивый вид, миниатюрную копию того, что вы могли увидеть в Лонгвудских садах в Кеннет Сквере. Вместо этого вы получаете неопрятный и заросший участок. Дельфиниумы растут слишком близко друг к другу и цветовая подборка ваших флоксов совсем не гармонична. Насколько лучше могло бы всё стать, если бы у вас были солидные, пошаговые советы о том, как планировать и контролировать эти зелёные насаждения.

Теперь вы можете узнать, как разработать садоводческий план, доступный каждому для понимания, – определить размер, форму, расположение и комбинацию растений – и как реализовать этот план, воспользовавшись ЭНЦИКЛОПЕДИЕЙ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА, том «Многолетние растения».

Прекрасная африканская фиалка, которую подарила Вам на День Рождения дочка – посмотрите на неё сейчас: увядшая, клочковатая, поникшая, бесцветковая. Но подобное больше никогда не произойдёт с вашими обожаемыми домашними растениями, как только вы узнаете их особые потребности.

Теперь у вас есть возможность узнать эти потребности и много всего другого – в ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА, том «Выращивание комнатных растений».

Вы любите помидоры, но не перевариваете жёсткие безвкусные маленькие помидоры, продаваемые в супермаркетах. Вы посадили в прошлом году свои собственные помидоры, но разочаровались. Ваши растения, кажется, не вынесли такого огромного количества помидор.

Вы получите всю необходимую информацию о том, как выращивать помидоры – кроме этого, вы узнаете о новом способе, как получить больше цветков, чтобы сформировать фрукт, и как обычная бумажная чашка может предотвратить ущерб от озимых червей – в ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА, том «Овощи и Фрукты».

Вы любите этот старый величественный клён, неподалёку от проезжей дороги, но у вас сжимается сердце при виде безобразной сухой прогалины под ним, где трава отказывается расти, что бы вы не делали. Но есть привлекательные, недорогие

напочвенные покровы, идеальные для рассады под дорожными деревьями, такими как клёны, если только вы знаете, что конкретно выбрать...

Теперь вы можете узнать, что из себя представляют эти напочвенные покровы, и обо всех решениях других проблем с газонами – в ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА, том «Газоны и напочвенные покровы».

Редакторы КНИГ НА ВСЕ ВРЕМЕНА предлагают вам увидеть своими собственными глазами, насколько практично, полно и просто следовать приведённым советам, увидеть, как умопомрачительно прекрасна эта получившая широкое признание садоводческая библиотека. Всё, что вам нужно сделать это:

Вернуть бланк заказа с оплатой по факту, и мы вышлем вам «Многолетние растения» для бесплатного ознакомления в течение 10 дней в качестве введения в ЭНЦИКЛОПЕДИЮ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА без какого-либо обязательства по оплате.

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА – это бесценный источник практических методов и техник по садоводству.

Где растёт Ваш сад? Вдоль лесистых просёлочных путей Брин Мора, Хаверфорда, Чедз Форда и Паоли? В прекрасном Чепел Фокс, Сеуикли или цветущем Кораополисе и Кэмп Хилл? Вдоль широких, посаженных деревьями улиц Страудсберга или Карлайла с его колониальными домами в несколько рядов? Неподалёку от Йорка, куда май приносит время цветения яблонь? В живописном Бакс Кантри с её холмистыми склонами, древними каменными домами и симпатичными сараями? На плодородной почве Ланкастер Кантри с её изобилием известняка или недалеко от исторической Валли Фордж?

Независимо от того, где Вы живёте, Вы можете воспользоваться любым из томов ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА – в соответствии с его темой – и найти там инструкции, подходящие вашему региону проживания...вашей почве, климату, количеству атмосферных осадков и температурным рамкам, вашему особому посевному периоду.

Вы узнаете, какие разновидности кустарников или деревьев лучше всего приживаются там, где вы живёте, а каких лучше всего избежать...как сбалансировать степень кислотности или щелочности почвы в вашем регионе, когда приступать к посадке в вашей местности.

Вы новый домовладелец, впервые столкнувшийся с проблемой по выращиванию газона, выбором затеняющих деревьев, планированием сада? Или вы уже садовод со стажем, который ищет свежих идей и нового вдохновения, чтобы удовлетворить свои постоянно меняющиеся вкусы и возрастающие интересы?

Вне зависимости от того, насколько опытным садоводом вы являетесь, или насколько хорошо вы знакомы с техниками и терминологией по садоводству, вы можете рассчитывать на каждый том ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА – о чём бы ни шла речь, здесь вы сможете найти простые

для понимания детальные объяснения... гениальные методы, используемые авторитетами в области садоводства.

Если ваши проблемы элементарны настолько же, насколько элементарно сеяние крошечных семян антирринума... или же настолько сложны, насколько сложно производить почкование роз путём прививки... вы никогда не совершите ошибку, если будете следовать пошаговым сериям иллюстраций, которые приводятся в буквальном смысле сотнями в ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА.

Вы страстно хотите полноценный сад, украшенный разнообразными цветами с весны по самую осень? Вы жаждете величия тропических цветов, чтобы сделать ярким ваш дом или городскую квартиру вопреки унылости зимы? Возможно, вы просто испытываете гордость, видя, как растут цветы, будучи окружённым красотой?

Вне зависимости от ваших садоводческих вкусов и предпочтений, вне зависимости от вашего бюджета и от того много ли у Вас времени и энергии или у Вас их слишком мало, представляет ли ваш сад теплицу размером в окно или же он расположен на обширном газоне... Вы увидите, что каждый том ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА, в соответствии с его темой, организован таким образом, что Вы сможете обнаружить максимально точную информацию по любому вопросу в самый короткий промежуток времени.

Вы Отыщете Сотни Проверенных Временем Советов И Простых Трюков В ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА. Вот лишь некоторые из них:

- Как получить больше овощей и фруктов с небольшого сада– Вы сможете собрать максимум урожая, сажая преемственные зерновые на одном и том же участке почвы, используя миниатюрные сорта растений, выращивая помидоры, бобовые, огурцы и тыкву вертикально, а также используя горшки на террасе или внутреннем дворике и карликовые фруктовые деревья.
- Здоровые многолетние растения – pH вашей почвы - могут сигнализировать Вам об успешной или неблагоприятной картине в вашем саду. Многолетники проявляют себя во всей красе, когда уровень pH около 6.5 (слабокислый) – 7.0 (нейтральный).
- Газон служит надёжнее – самый простой и верный способ, чтобы получить удобрение для газона в нужном количестве – это использовать регулируемый спредер для удобрений, который может также выполнять двойную функцию – работать в качестве оросителя для семян, извести, серы и т.д.
- Травы – для декоративных и кулинарных целей – для большинства людей травы ассоциируются с сезонностью. Но, кроме того, они могут быть использованы, чтобы добавить изюминки вашим клумбам или в качестве полноценного декоративного сада.
- Бонсай (Карликовое дерево) – искусство выращивания карликовых деревьев – король деревьев для селекции (среди узколистных вечнозелёных растений, сосны

Маго, Сарджент Джунипер, ель европейская хорошо уживаются с выращиванием бонсай).

- Когда трава не является выходом из ситуации – большая часть растений напочвенного покрова подходит для крутых склонов лучше, чем трава, которую трудно косить в таких местах; при определенных обстоятельствах такие растения также предотвращают эрозию лучше, нежели трава, потому что их листва разрушает силу дождя, а их корни прорастают глубже, чтобы держать почву.
- Африканские фиалки – эти популярные комнатные растения хорошо себя чувствуют под воздействием ярких, непрямых или пропускаемых через занавеску лучей солнечного света, когда ночная температура 65-70, а дневная 70 и выше. Почва должна быть влажной всё время.
- Способ, как сохранить ваши тюльпаны цветущими, как новенькие, на годы – если вы посадите свои тюльпаны глубже (10 дюймов вместо традиционных 5-6), они будут радовать вас красивыми большими и однородными цветами в течение 8 лет.
- Как увеличить число цветущих роз - листовенная подкормка (смесь неорганических питательных веществ для растений, растворённых в воде и разбрызганных на листья)

– лёгкий и быстрый способ получения питательных удобрений в середине весны или середине лета, в частности, если процесс цветения задерживается.

- Вы желаете ореховое дерево, но не знаете какое именно выбрать – китайский каштан и чёрный грецкий орех растут быстрее всех, приносят орехи через 2 года после того, как посажены, дают полезную тень в течение 5-6 лет, и относительно свободны от воздействия вредителей и болезней.
- Питание листвы домашних растений – ей редко необходим подкорм удобрениями – не чаще, чем 1 раз каждые 3-6 месяцев, и этого графика следует придерживаться не раньше, чем спустя 6 месяцев после покупки растения.

Множество иллюстраций из серии «как сделать» обучают, вдохновляют и просвещают.

Когда дело доходит до приобретения навыка или совершенствования новой техники, 1 картинка зачастую ценится больше, чем 1000 слов. Перед вами впервые недорогая, профессионально иллюстрированная садоводческая библиотека, которая изобилует наглядными пособиями – фотографиями, диаграммами, рисунками, чертежами – которые помогут вам получить прекрасный сад, за которым легко ухаживать и о котором вы всегда мечтали.

В дополнение, каждый том содержит специальный комплект карт и схем, на которых Соединённые штаты разбиты на зоны, что позволяет вам узнать о том, какие семена, растения, деревья и кустарники вы можете выращивать в вашем регионе проживания, и когда их необходимо сажать. Вот лишь общее представление того, что вы сможете увидеть в ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА:

В ней вы получите информацию о том, как отразить ваш план по ландшафту на бумаге, продвигаясь от разбитой на участки схемы к грубому анализу и окончательному плану.

Вы узнаете, как из эскиза создать газон: выравнивание, разрыхление почвы, добавление питательных веществ, подготовка клумбы, куда будет посажена трава, какие семена использовать, посев семян, полив и косьба нового газона.

Вы увидите 4 способа как сделать ямки для посадки луковиц.

Вы узнаете, когда и как сажать или пересаживать растение в горшок – тип горшка, который необходимо использовать, дренаж, улучшающий почву, простые приёмы посадки растений в горшок.

Это поможет вам спланировать режим подкормки для сада – как много сажать, когда сажать, расстояние между рядами и между семенами, морозоустойчивость, дни прорастания семян, дни подкормки, когда собирать урожай, питательные вещества, которые содержатся в каждом растении.

Вы узнаете, как правильно подрезать розы – специальные техники для чайных роз, роз кустового типа, равно как и для степных и древесных роз.

Вы поймёте насколько просто делать анализ почвы.

Вы увидите, что существует 2 главных способа полива однолетних растений, и узнаете, почему раннее утро – это лучшее время для их полива.

Вы узнаете, как превратить листья и другие органические отходы в чистое, непахнущее и богатое удобрение, затратив при этом минимум тех усилий и расходов, которые требуются, чтобы набить этими отходами пакеты для сбора мусора.

Вы научитесь, как правильно сажать, пересаживать, прививать и направлять рост фруктовых деревьев.

Вы узнаете, как распознать и скорректировать 12 типичных проблем с газоном – от выжженного удобрения до слизистой плесени; как распознать 12 общеизвестных вредителей, которые поражают газоны, и как контролировать их; как выявить 14 видов болезней газонов и как их вылечить.

Вы узнаете о технике под названием «обрезание молодых побегов», которая позволит вам выращивать хризантемы гигантских размеров.

Вы узнаете всю информацию о розах, включая по необходимости, сведения о том, как ухаживать за клумбами - встроенный полив для жарких сухих местностей или встроенный дренаж для влажных районов.

Вы откроете для себя некоторые великолепные способы по использованию листы комнатных растений в декоративных целях, и вы узнаете, как выращивать растения, используя только искусственный свет.

Добавьте К Этому Всему Щедрое Использование Полноцветных Фотографий И Простое, Лишённое Абсурда Повествование.

Если вы любите цветы, растения и всё, что с этим связано, то фотографии, которые вы сможете найти в ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА, станут для вас бесконечным источником удовольствия и вдохновения...

Представьте себе эти тома. Размер каждого составляет 8.5 на 11 дюймов. В каждом томе - дюжины полноцветных фотографий. Многие занимают целую страницу. Некоторые занимают 2 разворота страниц: цветы, кустарники, ландшафты – в великолепных, захватывающих снимках, сделанных крупным планом; пышные газоны и потрясающие по красоте внутренние убранства.

Но сотни цветных картинок в ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА собраны здесь не только для красоты. Они также служат живыми примерами того, чего вы тоже можете достичь, если последуете авторитетным советам, которые иллюстрирует каждая фотография. В каждом томе вы найдёте 40 000 слов доходчивого путеводителя и достоверных фактических знаний.

В Дополнение, Вы Получаете Уникальный Энциклопедический Инвентарь Всего Того, Что Вам Необходимо Знать О Сотни Растений.

О чём бы ни шла речь, каждый том ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА включает в себя специальный созданный редакторами и автором Джеймсом Андервуд Крокеттом энциклопедический раздел рекомендуемых сортов и видов растений...

Здесь вы обнаружите с первого взгляда, алфавитный каталог - в буквальном смысле сотни луковиц, напочвенных покровов, однолетних, многолетних растений, домашних растений, кустарников, деревьев; их вегетационные привычки и специфические нужды, их цвета, запахи и другие ботанические сведения.

Рядом с этой информацией вы увидите одну за другой дюжину полноцветных рисунков множества описываемых сортов растений: научно обоснованные, привлекательные для зрительного восприятия картины, специально представлены для энциклопедического раздела известными ботаническими художниками.

«Многолетние Растения», Ваш Вводный Том, Отражает Пользу, Многообразие И Красоту Всей Энциклопедии В Целом.

Во всех отношениях, «Многолетние растения», ваш вводный том, служит примером всеобъемлемости, практичности, простоты в представлении и красивой цветовой гаммы, которые присущи ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА в целом.

Вашему вниманию представляется краткий обзор того типа ценной информации, которую вы сможете найти в этом томе:

Различные сорта и виды многолетников, их происхождение, генеалогия и практические знания; как подготовиться для их выращивания, как ухаживать за

многолетниками, включая подкормку, полив и мульчирование; как защитить растения от болезней и вредителей; различные методы размножения; все региональные сорта и исключения; вы получите простые инструменты и узнаете, как ими пользоваться. Вдобавок, разумеется, энциклопедический раздел. В этом случае, более 265 сортов и видов многолетников.

Воспользуйтесь нашим бесплатным приглашением для ознакомления с томом «Многолетние растения» сроком на 10 дней без обязательства о покупке. После чего вам нужно будет решить: хотите ли вы приобрести книгу и стать подписчиком на ЭНЦИКЛОПЕДИЮ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА.

Если вы согласны, мы выставим вам счёт на 5.95\$ плюс расходы на доставку вводного тома. Следующие книги из этой серии будут приходить к вам по почте с периодичностью приблизительно 1 книга в месяц. От вас не потребуется согласие на покупку книги без предварительного бесплатного ознакомления с её содержанием в течение 10 дней.

Вне зависимости от количества книг, которые вы решите, в конце концов, приобрести, в любом случае вы платите только 5.95\$ плюс расходы на доставку за каждый том. Нет минимального числа книг, которые вы должны купить. Вы можете в любой момент отказаться от подписки, уведомив нас о своём решении.

Сейчас у вас есть возможность неторопливо просмотреть том «Многолетние растения». Вам это не будет стоить ровным счётом ничего и это наилучший способ увидеть и понять насколько практичной является ЭНЦИКЛОПЕДИЯ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА для каждого, кто любит заниматься садоводством или же желает научиться этому. Воспользуйтесь конвертом с предварительно оплаченным почтовым сбором сегодня!

Искренне ваш,

Джон Д. Мэнли
Издательство JMD/EG

P.S. ЭНЦИКЛОПЕДИЯ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА получила «букеты» от рецензентов. Здесь представлена лишь выборка:

«...прекрасно иллюстрирована...интересная...увлекательная...»

-- Почта Вашингтон

«...не пропустите эти книги...Они очень полезны во всех отношениях: в садоводческих целях и для получения эстетического наслаждения»

-- Газета Уинстон-Сейлем

«всегда добро пожаловать новым изданиям ЭНЦИКЛОПЕДИИ САДОВОДСТВА НА ВСЕ ВРЕМЕНА»

Нью-Йорк Таймс

«В качестве подарка или справочника, эта прекрасная и весьма информативная книга (Однолетние растения) озарит новичка или профессионала визуальной жемчужиной.

Одни фотографии чего только стоят – на протяжении всего повествования притягивающие к себе взгляд».

Садоводство для красивого дома, живые газоны вне помещения и надпочвенные покрытия

«насущная потребность для каждого, у кого есть газон»

-- **Таймс Юнион** (Jacksonville, Fla.)

«... цветная, увлекательная, лёгкая в прочтении книга, которая является настоящим кладом для новичка-садовода, в частности. Щедро снабжённая цветными иллюстрациями, она ориентирована на все регионы страны».

-- **Журнал по садоводству**.

**Образец письма "бизнес для бизнеса" для
формирования круга потенциальных клиентов**

[Ф.И.О.]

[Улица]

[Город, штат, индекс]

Дорогой [Ф.И.О. президента компании],

Меня зовут Бен Харт, я являюсь владельцем консалтинговой компании в области маркетинга.

У меня есть недавно вышедшая в печать книга под названием *«Автоматизированный маркетинг»*.

Если Вы хотите стать обладателем этой книги, я буду рад выслать её Вам совершенно бесплатно. Просто бросьте прилагаемую открытку-ответ в почтовый ящик, и я сразу же отправлю её Вам.

Думаю, что эта книга сможет помочь Вам в Вашей работе в сфере маркетинга и увеличения объёмов продаж. Я прилагаю также рекламную листовку об этой книге, несколько рецензий, а также ряд комментариев со стороны других владельцев бизнеса по поводу того, насколько эта книга оказалась им полезной ... хотя она и находилась в продаже в магазинах всего несколько недель.

Почему я готов выслать Вам эту книгу совершенно бесплатно?

Причина довольно проста. Я полагаю, что если когда-либо Вам понадобится помощь в сфере маркетинга, Вы вспомните о моей компании. Я также приложил свою визитную карточку, которую, надеюсь, Вы сохраните. Посетите также мой веб-сайт **www.DirectMailCopywriters.com**.

Не стесняйтесь звонить мне в любое время. Возможно, мы как-нибудь пообедаем вместе.

И даже если в данный момент Вам не требуется помощь маркетолога, ничего страшного. Я всё равно буду рад выслать Вам эту книгу. Я просто хочу, чтобы Вы знали о том, что мы всегда рядом и имели представление о том, чем мы занимаемся в «Ben Hart & Associates» и на **www.DirectMailCopywriters.com**. Я буду с нетерпением ждать открытку с ответом от Вас в ближайшие несколько дней.

Искренне Ваш,

Бен Харт

P.S. Пожалуйста, не забудьте опустить свою открытку-ответ в почтовый ящик сегодня прежде, чем Вы займётесь другими делами и, возможно, забудете об этом. Как только я

получу её, я сразу же вышлю Вам подписанный мною экземпляр своей книги «*Автоматизированный маркетинг*». Я уверен, что она окажется вам полезной.

Ответ на предложение выслать бесплатную книгу о маркетинге

От: [Ф.И.О.потенциального клиента]
[Адрес]

[] **Конечно, Бен, пожалуйста, вышлите мне бесплатный экземпляр Вашей новой книги «Автоматизированный маркетинг»** с Вашей подписью, повествующей о том, как я могу автоматизировать свой маркетинг, уйти от необходимости постоянного наращивания объёмов продаж и заставить расти свой бизнес в геометрической прогрессии при помощи систематизации маркетинговой политики.

Пожалуйста, расскажите о необходимых для Вас услугах, поставив пометку в одном из квадратов ниже:

[] **Да**, я бы хотел встретиться с Вами, чтобы обсудить более детально, как Вы сможете помочь улучшить маркетинговую стратегию моей компании. Пожалуйста, позвоните мне или моему ассистенту для определения даты встречи.

[] **Нет**, на данный момент я не нуждаюсь в маркетинговых услугах. Но прошу Вас внести меня в список Ваших клиентов, которым Вы ежемесячно рассылаете подсказки и секреты в сфере маркетинга. Я бы также хотел получить расписание ***тренингов по целевому маркетингу*** и инструктажей по персонализированному маркетингу, проводимых Вами в течении года.

Мой E-mail _____

Мой помощник _____

[] Не высылайте мне никаких Ваших книг. Пожалуйста, никогда не связывайтесь со мной снова.

Образец предложения *«приведите ещё двоих»*

Уважаемый [Ф.И.О. клиента],

В течение стольких лет Вы пользовались услугами [название сервиса] и всё это время были таким замечательным клиентом.

В знак благодарности за Ваше постоянство, я бы хотел предложить Вам воспользоваться в следующий раз нашими услугами [название сервиса] совершенно бесплатно.

Кроме этого, приведя двух новых клиентов для получения нашей услуги [название сервиса], Вы также сможете воспользоваться [название сервиса] бесплатно.

Мы не тратим деньги в рекламу. Мы пришли к выводу, что лучшей маркетинговой стратегией для нас являются наши довольные клиенты. Возможно, прежде Вам уже доводилось советовать наши услуги своим знакомым, и они в результате ими воспользовались, однако никто не ставил это Вам в заслугу.

Теперь у Вас появилась возможность пользоваться нашими услугами бесплатно, постоянно.

Я снова хотел бы поблагодарить Вас за то, что Вы делаете. Мы также хотели бы услышать Ваше мнение по поводу возможных путей оптимизации предоставления наших услуг, что сделало бы общение с нашей компанией ещё более приятным.

Буд с нетерпением ждать Вашего следующего визита.

[Ф.И.О.]
[Президент]

Образец письма, формирующего круг потенциальных клиентов, предлагающее бесплатный бифштекс

Бесплатный бифштекс [название ресторана] ждёт Вас.

Дорогой любитель бифштексов,

Я бы очень хотел угостить Вас бесплатным [название ресторана] бифштексом.

Чтобы получить свой бесплатный бифштекс, просто приведите на ужин ещё одного человека вечером в понедельник, вторник или среду до [дата] истечения срока действия данной акции.

Большинство людей, так или иначе, не ужинают в одиночку. Так что я не поверю, что такой заядлый любитель бифштексов как Вы упустит свой шанс получить справедливое вознаграждение в виде бесплатного [название ресторана] бифштекса.

И Вы сможете выбрать любой вид бифштекса из представленных в наших меню – в том числе «Нью-Йорк», «Рибай», «Портер Хаус» или же «Филе Миньон».

Возможно, Вы знаете, что [название ресторана] готовит лучшие бифштексы в [город] области. Мы подаём лучшие бифштексы в штате на [адрес ресторана] ещё с 1962 года.

Если Ваш спутник закажет антре, то Вы сможете получить свой бифштекс бесплатно. Так что практически Вы получите два наших лучших бифштекса, или бифштекс и антре, по цене одного.

Зачем мы это делаем?

Потому что мы поняли, что это лучший способ познакомить жителей [город] с [название ресторана] и нашими потрясающими бифштексами. Просто захватите с собой это письмо, когда загляните к нам в понедельник, вторник или среду вечером до [дата] и воспользуйтесь возможностью получить бесплатный стейк.

Я не могу гарантировать, что мы когда-либо будем проводить такую акцию вновь. Так что сейчас самое время отправиться в [название ресторана]. Я с нетерпением буду Вас ожидать, чтобы лично поприветствовать, когда Вы придёте.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

Владелец [название ресторана]

P.S. Не забудьте взять с собой это письмо для получения бесплатного бифштекса.

**Образец использования исследования для создания
круга перспективных потребителей
дорогостоящей услуги
(Для программ личного медицинского обслуживания)**

**Общенациональное исследование
качества здравоохранения в Америке**
*Проведён компанией «Pinnacle Care International»
в интересах Конгресса, Белого дома и американского народа*

[xxДатаxx]

XXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXX

Дорогой [должность/Ф.И.О.],

Вы были специально выбраны для участия в широкомасштабном общенациональном исследовании, посвящённом изучению качества Вашего медицинского обслуживания и Вашей оценки уровня здравоохранения в США в целом.

Выбор пал именно на Вас потому, что то, чем Вы занимались в последнее время ясно указывают на то, что Вы хорошо осведомлены в этой сфере и разделяете наше беспокойство относительно того, что Вы, как и почти каждый второй американец, не получаете медицинские услуги того уровня, которого Вы заслуживаете и за которые платите.

Расходы на здравоохранение составляют 1/7 бюджета США.

Это означает, что каждый седьмой доллар, заработанный в Америке, тратится на здравоохранение.

Считаете ли Вы, что уровень получаемых Вами услуг в сфере здравоохранения соответствует уровню Ваших затрат на них?

Настоящее исследование проводится компанией «Pinnacle Care International», которая специализируется на предоставлении своим клиентам гарантированно лучших здравоохранительных услуг, которые должны предоставляться в Америке 7 дней в неделю, 24 часа в сутки.

Но я обращаюсь к Вам не для того, чтобы рассказать об услугах «Pinnacle Care».

Я могу рассказать о них поподробнее в другой раз, если Вам будет интересно.

Сейчас я пишу Вам, так как надеюсь, что Вы примете участие в этом чрезвычайно важном исследовании.

Результаты данного исследования будут опубликованы в виде доклада и предоставлены Конгрессу, президенту Бушу и его ближайшим советникам.

Все участники этого исследования также получают экземпляр этого доклада. Кроме этого, в качестве благодарности, которую я бы хотел выразить Вам за то, что Вы посвятите несколько минут своего драгоценного времени на участие в этом исследовании, Вы получите:

1) Бесплатный экземпляр **«Руководства к получению лучших здравоохранительных услуг»** (40 стр.), изданный компанией «Pinnacle Care»; и

2) Бесплатный СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД на тему: **Что необходимо знать о медицинской помощи** (20 стр.).

По моему мнению, результаты данного исследования привлекут к себе пристальное внимание американских политических лидеров и разработчиков политической стратегии, а также получат широкое освещение в прессе, так как проблема качества медицинского обслуживания в США заняла одно из ключевых мест в сознании избирателей.

Данные, полученные в результате этого исследования, будут также полезны руководителям компаний, предоставляющих в США услуги медицинского обслуживания и страхования.

Но что имеет первостепенное значение, так это то, что это исследование и Ваше участие в нём позволят адвокатам «Pinnacle Care» обеспечить прямой и непосредственный доступ к лучшим врачам и здравоохранительным услугам, в любой момент, когда они Вам понадобятся, 7 дней в неделю, 24 часа в сутки.

Я с нетерпением буду ждать заполненную Вами анкету в течение ближайших нескольких дней.

Ваш соратник в борьбе за лучшее здравоохранение,

Барт Херберт
Основатель и генеральный директор «Pinnacle Care»
www.PinnacleCare.com

P.S. Думаю, что Вам особенно понравится **«Руководство к получению лучших здравоохранительных услуг»**, которое я хочу немедленно переслать Вам совершенно бесплатно в знак благодарности за участие в этом исследовании.

Среди обсуждаемых на страницах «Руководства» тем есть такие, которые могут спасти Вам жизнь, например: «Как избежать смертельных врачебных ошибок», «Как задать своему врачу верный вопрос», «Как обеспечить себе лучшее из возможного медицинское обслуживание в случае краха системы здравоохранения», «10 пунктов, о которых Вы

должны знать прежде, чем посетить врача» и «Как быть в курсе разработок новых методов лечения и прорывов в этой сфере, способных спасти Вашу жизнь».

Как только я получу заполненную вами анкету, я немедленно отправлю Вам экземпляр «Руководства», который в перспективе может спасти Вашу жизнь, а также *специальный доклад* на тему «**Что необходимо знать о медицинской помощи**».

Хочу посоветовать не проводить слишком много времени, размышляя над каждым вопросом анкеты. Ваши ответы окажутся наиболее полезными, если будут отражать вашу первую инстинктивную реакцию на каждый вопрос. Заполнение данного опросника не должно занять у Вас более шести минут.

Спасибо Вам за Ваше участие в данном важном исследовательском проекте, способном изменить функционирование системы здравоохранения в США.

Анкета общенационального исследования качества здравоохранения в Америке

Проводится компанией «*Pinnacle Care International*»
в интересах Конгресса, Белого дома и американского народа

Анкета выдана:

xxxФ.И.О. xxxxxxxx

xxxАдрес xxxxxxxx

**Анкету следует заполнить не
позднее: [xxxДатаxxx]**

Ваш член Конгресса:

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Ваши сенаторы:

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

ВАЖНО

[Должность\Ф.И.О.],

Пожалуйста, имейте в виду, что данные анкет, полученных после [ххДатахх] могут не войти в доклад, представляемый «Pinnacle Care» в Конгресс, Белый дом и руководителям компаний, занимающихся здравоохранением и страхованием здоровья.

Ваши ответы будут храниться в условиях строжайшей конфиденциальности.

Ваши ответы не будут предоставляться ни другим компаниям, ни правительству, ни поставщикам здравоохранительных услуг или услуг страхования. Только конечный результат исследования будет предоставлен вниманию Конгресса, Белого дома и лицам, определяющим политику в сфере здравоохранения в Америке. Ваше имя, адрес, ответы и личная информация не станут объектом продажи или передачи третьим лицам каким-либо другим способом.

Вся информация, предоставляемая Вами здесь, останется конфиденциальной.

Материалы этого исследования будут обработаны и проанализированы специалистами в сфере общественного мнения, в целях получения максимально точных результатов.

ИНСТРУКЦИИ:

Пожалуйста, прочтите вопросы и отметьте те ответы, которые наиболее точно отражают Ваше мнение. Чем на большее количество вопросов Вы ответите, тем эффективнее окажется данное исследование в процессе повышения качества услуг здравоохранения в Америке, предоставляемых Вам и Вашей семье. Пожалуйста, отвечайте только на те вопросы, на которые Вы можете ответить. Спасибо за участие.

1) Зная, что каждый седьмой доллар, заработанный в США, тратится на оплату услуг здравоохранения, как Вы можете оценить степень своей удовлетворённости качеством здравоохранения в Америке?

☐ Очень доволен ☐ В целом доволен ☐ Не доволен ☐ Затрудняюсь ответить

2) Какова степень Вашей обеспокоенности качеством получаемых в данный момент Вами и/или Вашей семьёй услуг здравоохранения?

☐ Очень обеспокоен ☐ Обеспокоен ☐ Не обеспокоен

3) Для проведения периодических осмотров и лечения Вы посещаете одного и того же врача?

- ☐ Да, у меня есть врач, который мне нравится, и которому я доверяю
- ☐ Я пользуюсь услугами нескольких врачей
- ☐ Я редко посещаю врача

4) В целом, Вы бы хотели, чтобы государство осуществляло более пристальный контроль и регулирование сферы здравоохранения в Америке, или же меньше вмешивалось? Или Вы бы хотели, чтобы всё оставалось как есть?

- ☐ В целом, я бы хотел, чтобы государство осуществляло более пристальный контроль и регулирование сферы здравоохранения
- ☐ В целом, я бы хотел, чтобы государство осуществляло менее пристальный контроль и регулирование сферы здравоохранения
- ☐ Я бы хотел, чтобы всё оставалось как есть
- ☐ Затрудняюсь ответить

5) В целом, кому Вы доверяете больше в сфере предоставления услуг здравоохранения, государству, или частным представителям здравоохранительной сферы (врачам, сиделкам, больницам, полисам медицинского обеспечения и т.д.)?

- ☐ Я больше доверяю государству
- ☐ Я больше доверяю страховым компаниям и поставщикам услуг здравоохранения
- ☐ Я всем доверяю в равной степени

6) Администрации по контролю за продуктами питания и лекарствами требуется около [##] лет для утверждения нового способа лечения или лекарства.

В целом, хотели бы Вы, чтобы Администрация по контролю за продуктами питания и лекарствами утверждала новые лекарства и способы лечения в более короткий срок? Или же Вы считаете, что они поступают, в общем, правильно, будучи осторожными с принятием решения о допуске новых средств к продаже на широком рынке, даже если эти средства могут спасти кому-то жизнь?

☐ Я бы хотел, чтобы Администрация по контролю за продуктами питания и лекарствами действовала быстрее в плане принятия к использованию лекарств и методов лечения, способных спасти жизнь, даже если не все побочные эффекты нам известны.

☐ Я считаю, что Администрация по контролю за продуктами питания и лекарствами совершенно права, относясь с осторожностью к принятию лекарств и методов лечения, даже способных спасти жизнь. Мы должны изучить все возможные побочные эффекты.

☐ Затрудняюсь ответить

7) Насколько трудно, по Вашему мнению, управлять сегодня системой здравоохранения?

- ☐ Очень трудно
- ☐ Трудно
- ☐ Не трудно

8) Насколько важной является для Вас программа страхования здоровья престарелых?

- ☐ Абсолютно необходима
- ☐ Очень важна
- ☐ Важна
- ☐ Неважна

9) Хотели бы Вы, чтобы программа страхования здоровья престарелых стала более «проверяемой на нуждаемость» для тех, кто не может себе позволить частную медицинскую страховку?

☐ Да

☐ Нет

☐ Затрудняюсь ответить

10) Являетесь ли Вы в данный период времени держателем полиса страхования здоровья?

11) Сколько приблизительно Вы тратите ежегодно на страхование здоровья, Ваше и Вашей семьи?

Около _____ долларов в год.

12) Сколько приблизительно Вы тратите в год на медицинское обслуживание, исключая страховые взносы, которые Вы, вероятно, выплачиваете?

Около _____ долларов в год.

13) Сколько приблизительно Вы тратите на витамины и добавки в месяц?

14) Хотели бы Вы, чтобы Конгресс освободил от налогообложения сумму, которую Вы тратите на медицинскую страховку, страхование здоровья и лекарства, приобретаемые по рецепту?

☐ Да

☐ Нет

☐ Затрудняюсь ответить

15) По Вашему мнению, каково общее состояние Вашего здоровья?

☐ Отличное ☐ Хорошее ☐ Удовлетворительное ☐ Плохое

16) Существуют ли какие-либо важные вопросы или проблемы в области Вашего здоровья, которые Вас беспокоят?

☐ Да

☐ Нет

Если Вы ответили «да», опишите ниже проблему подробнее.

[Оставьте здесь достаточно места для написания ответа]

17) Существуют ли какие-либо важные вопросы или проблемы в области здоровья ваших ближайших членов семьи, которые Вас беспокоят?

☐ Да

☐ Нет

Если Вы ответили «да», опишите ниже проблему подробнее.

[Оставьте здесь достаточно места]

18) Сколько приблизительно дней в неделю Вы занимаетесь физкультурой?

- ☐ Три и более дней в неделю
- ☐ Около двух дней в неделю
- ☐ Я занимаюсь несистематично
- ☐ Я редко занимаюсь

19) Во время занятий Вы в большей степени сосредотачиваетесь на аэробике, полезной для Вашего сердца и сердечно-сосудистой системы, на упражнениях, направленных на развитие физической силы, или комбинируете эти типы упражнений?

- ☐ Я большей степени сосредотачиваюсь на аэробике, полезной для моего сердца и сердечно-сосудистой системы
- ☐ Я большей степени сосредотачиваюсь на упражнениях, направленных на развитие физической силы, такие как поднятие тяжестей и работа на тренажёрах
- ☐ Я выполняю оба типа упражнений
- ☐ Другое _____
- ☐ Я не занимаюсь систематически

20) Выписываете какие-либо периодические издания, посвящённые проблемам здоровья?

☐ Да

☐ Нет

Если Вы ответили «да», пожалуйста, перечислите издания, которые Вы читаете, ниже:

[Оставьте здесь достаточно места для ответа]

21) Каков Ваш рост? _____ 21) Каков Ваш вес? _____

22) Каков Ваш годовой доход?

- ☐ Менее \$20,000 в год
- ☐ От \$20,000 до \$40,000
- ☐ От \$40,000 до \$60,000
- ☐ От \$60,000 до \$100,000
- ☐ От \$100,000 до \$200,000
- ☐ От \$200,000 до \$400,000
- ☐ Свыше \$400,000

23) Каков Ваш возраст?

☐ Менее 40 ☐ 40-50 ☐ 51-60 ☐ 61-70 ☐ 71-80 ☐ Более 80

24) Как много Вы путешествуете?

☐ Очень часто ☐ Часто ☐ Несколько раз в год ☐ Примерно раз в год ☐ Редко

25) Есть ли у Вас собственный дом?

☐ Да ☐ Нет

26) Есть ли у Вас второй дом?

☐ Да ☐ Нет

27) Каково Ваше супружеское положение?

☐ Женат/Замужем ☐ В разводе ☐ Живём раздельно ☐ Овдовевший(ая)

Если Вы замужем/женаты, как зовут Вашего супруга/супругу? _____

28) Регулярно ли Вы ходите на выборы?

☐ Да ☐ Нет

29) Укажите Ваш адрес электронной почты _____, чтобы Вы смогли получать **«Руководство к получению лучших здравоохранительных услуг», «Что необходимо знать о медицинской помощи»** и другие важные публикации «Pinnacle Care», посвящённые новым методам лечения и революционным прорывам в области лечения смертельных болезней.

(Пожалуйста, напишите свой e-mail отчётливо)

30) Рабочий телефон _____ Домашний телефон _____ Мобильный _____

**Повторное письмо, акцентирующее
особое внимание на гарантии**

Дорогой [Ф.И.О.]:

На прошлой неделе я писал Вам о новинке, которую мы недавно разработали.

Я посылаю Вам это небольшое послание, чтобы отметить 24 месячную безусловную гарантию, которая распространяется на наше изделие. В случае поломки в течение 24 месяцев со дня покупки, мы в кратчайшие сроки устраним её совершенно бесплатно.

Более того, если в течение 90 дней Вы решите, что это не то, что Вы искали или ожидали, или же Вы окажетесь недовольны нашим изделием по какой-либо другой причине, мы приедем и произведём демонтаж прибора полностью за свой счёт и вернём Вам деньги в размере полной его стоимости.

Надеюсь, что такого рода гарантии ясно демонстрируют нашу уверенность в новом изделии. И я бы хотел, чтобы эта гарантия также стала одним из факторов, повлиявшим на Ваше решение попробовать наш прибор на деле.

Я абсолютно уверен, что Вы об этом не пожалеете. Пожалуйста, звоните мне в любое время по номеру [номер], когда у Вас возникнут вопросы.

Через несколько дней я позвоню Вам, чтобы договориться о времени, когда мы сможем установить это изделие для 90-дневного испытания, абсолютно лишённого риска.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]
[Должность]

**Применение привлекающего внимание приёма
или оригинальной упаковки с тем, чтобы договориться
о встрече с чрезвычайно занятым членом правления**

Дорогой мистер Смит:

Я предпринял довольно обычный шаг, вложив чек на 1 доллар в прозрачный пластиковый конверт намеренно.

Мне необходимо было придумать способ привлечения Вашего внимания к моему письму, так чтобы я был уверен, что оно будет выделяться из целой кучи писем, которую Вы, должно быть, получаете каждый день. Я бы никогда не пустился бы на такую уловку, если бы дело не касалось чрезвычайно важного для Вас и Вашей компании вопроса.

Я профессионал в сфере маркетинга. Этим я зарабатываю себе на жизнь.

И я обнаружил, в результате моего более чем девятнадцатилетнего опыта, что чек на 1 доллар в прозрачном пластиковом конверте практически всегда увеличивает количество отзывов на мои рекламные или маркетинговые письма на 50 и более процентов.

Мистер Смит, я думаю, что знаю как существенно улучшить Вашу маркетинговую политику, возможно увеличить рентабельность инвестиций в маркетинговую сферу на 50 и более процентов, если Вы уделите мне несколько минут своего времени.

Я бы хотел зайти к Вам и поговорить о Вашей маркетинговой стратегии.

У меня в арсенале ещё очень много методов и техник, кроме чека на 1 доллар в конверте, которые гарантируют, что Ваши письма и маркетинговые сообщения будут открыты и прочитаны Вашей целевой аудиторией.

В ближайшие дни я позвоню Вашему секретарю Линде Джонсон, чтобы осведомиться об удобном для Вас времени для встречи на следующей неделе или на неделе после неё.

Надеюсь, Вы сообщите мисс Джонсон обо мне, чтобы она ожидала мой звонок. Или же Вы можете попросить её позвонить мне для назначения встречи.

Мой прямой номер в офисе _____.

Если меня не окажется на месте, то мне можно позвонить на сотовый телефон _____.

Я буду с нетерпением ждать нашей скорой встречи.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

[Должность]

**Письмо, приглашающее потенциального
клиента к участию в семинаре**

Тренинг по целевому маркетингу

Программа DirectMarketingInstitute.com

**9-10 декабря 2005 г.
Вашингтон, округ Колумбия**

2 ноября 2005 г.

Дорогой мистер Смит:

Я пишу Вам с тем, чтобы пригласить на *Тренинг по целевому маркетингу*, который я провожу в следующем месяце, так как я знаю, что Вы являетесь амбициозным предпринимателем, который хотел бы знать, как удвоить объёмы своих продаж за 90 дней.

Меня зовут Бен Харт. Мои маркетинговые письма и маркетинговые системы позволили собрать более 500 миллионов долларов за последние двадцать лет в виде увеличения объёмов продаж и денежных пожертвований.

Теперь я хочу научить Вас тому, чему научился за эти два десятилетия в директ-маркетинге сам – секретам и стратегиям, которые, я гарантирую, удвоят объёмы Ваших продаж в ближайшие три месяца, в противном же случае я верну Вам деньги за тренинг в полном размере, плюс дополнительные 150 долларов за потерю Вашего времени.

Однако прежде чем Вы запишитесь, я хочу, чтобы Вы поняли, что этот тренинг достаточно интенсивный и не предназначен для тех, у кого слабое сердце. Подавайте заявку, только в случае если Вы чётко настроены на успех; но я ведь знаю, что это так.

Секреты маркетинга, подсказки, концепции, методы и системы будут осыпать Вас градом перекрестного обстрела, вливая в Ваш бизнес ракетное топливо. Но всё это окажется полезным, если Вы привержены к успеху.

Самое важное, я считаю, из того, что Вы узнаете на тренинге, это то, что маркетинг и товарооборот – не одно и то же.

Товарооборот является конечным результатом Вашей маркетинговой политики.

Маркетинг – это процесс поиска потенциальных клиентов, отсеивание и сортировка этих клиентов в поисках наиболее перспективных, и, наконец, обнаружение тех, кто захочет купить то, что Вы продаёте.

Грамотно поставленный маркетинг заставит Вас забыть о проблеме заключения сделок о продаже. Сделки будут заключаться сами собой.

В рамках тренинга Вы узнаете, как построить автоматическую, автономно функционирующую маркетинговую систему, занимающуюся поиском потенциальных покупателей, привлекает их, отсеивает, сортирует и продаёт им Ваш товар или услугу, даже пока Вы спите.

Вот как Ваша маркетинговая система, при условии правильного построения, позволит Вам увеличить эффективность использования времени в 1000 раз, так что Вы сможете заключать в 100 раз больше сделок – и всё это без фактических продаж. Вот, вкратце, как заставить Ваш бизнес расти немедленно, в геометрической прогрессии и экспоненциально.

Например, Вы узнаете...

- Как построить систему, которая автоматически создаст поток высокомотивированных потенциальных покупателей
- Девятиступенчатая формула написания эффективных писем, направленных на увеличение товарооборота.
- Как правильно писать текст для почтовых рассылок и радио объявлений прямого отклика, способных расширить Ваш бизнес настолько, насколько Вы этого хотите
- Как сформулировать предложение, от которого ни один здравомыслящий человек будет не в состоянии отказаться
- Как построить систему гарантий так, чтобы Ваш потенциальный клиент не смог сказать ничего кроме «да»
- Пять секретов использования Google AdWords и Overture для чрезвычайно рентабельного формирования круга потенциальных покупателей
- 12 основных видов оружия в вашем маркетинговом арсенале и методы их правильного использования
- О чём следует говорить в своих письмах, направленных на увеличение товарооборота и формирование круга потенциальных потребителей
- Как победить в состязании за внимание
- Разница между маркетингом в деловой сфере и потребительским маркетингом
- Как заставить потенциальных клиентов звонить Вам, а не Вашим конкурентам

- Девять способов заставить проникнуть Ваши письма, направленные на увеличение товарооборота и формирование круга потенциальных потребителей через секретаря в руки лица, принимающего решения
- Как устанавливать цены на свои товары и услуги
- Шесть принципов создания успешных коммерческих вебсайтов
- Один простой шаг, который Вы можете предпринять для мгновенного увеличения Вашей прибыли на 40%
- Как формировать список рассылок электронных писем актуальным и потенциальным клиентам
- Как проводить рентабельную рекламную политику в среде Интернет
- 11 шагов для выведения Вашей веб-страницы на первые позиции на поисковых сайтах при запросе в смежной с Вашей деятельностью теме
- Как занять доминирующие позиции на любом рынке, на который Вы выходите
- Как систематизировать отношения с клиентами так, чтобы исключить конкуренцию
- Как избежать восприятия клиентом Вашего продукта как товара, существующего наряду с другими товарами
- Как наиболее точно оценить степень эффективности Вашего маркетинга
- Как позиционировать Себя на рынке
- Как следует действовать, если у Вас для начала маркетинговой кампании в распоряжении есть всего 650 долларов (очень ценный опыт, приобретение которого будет полезно даже уже большой компании).

Участники ТРЕНИНГА получают, кроме всего прочего, множество дополнительных преимуществ, равноценных тысячам долларов, включая ...

- 1) Трёхкольцевой скоросшиватель с официальной эмблемой ТРЕНИНГА для хранения всех раздаточных, рабочих и учебных материалов, которые у Вас будут накапливаться в течение двух дней.
- 2) 37 уже зарекомендовавших себя на практике писем для формирования круга потенциальных клиентов, которые Вы сможете взять, и после адаптации применить в своей сфере.
- 3) Экземпляры пяти лучших рекламных писем всех времён.
- 4) Бесплатные экземпляры двух моих книг с моим автографом: **«Как написать рекламное письмо блокбастер»** и **«Автоматический маркетинг: как сделать**

продажи автоматическим автономным и не требующим вмешательства процессом».

- 5) СЕРТИФИКАТ ОБ ОКОНЧАНИИ, оформленный для хранения в рамке, который будет выдан тем, кто успешно пройдет данную программу.
- 6) Бесплатный компакт-диск с записями лекций этих двух дней, который позволит снова и снова обращаться к этим материалам уже в тиши своего дома или же за рулём автомобиля.

Я полагаю также, что одной из позитивных сторон данного тренинга является предоставляющаяся Вам возможность поработать в одной группе и поучаствовать в «мозговом штурме» вместе с другими такими же амбициозными и успешными предпринимателями.

Я полностью согласен с поговоркой, которая гласит: «Масть к масти подбирается» ... так как это именно то, что происходит на этих тренингах.

Вы сможете завязать дружеские отношения с другими замечательными бизнесменами на всю оставшуюся жизнь.

Моя супер-гарантия

***Полное возмещение расходов + \$150 в случае,
если Вы останетесь недовольны***

Надеюсь, Вы обратите особенное внимание на столь неслыханные гарантийные условия.

Если Вы к обеду первого дня тренинга решите, что он для Вас совершенно бесполезен, я верну Вам все деньги полностью ... плюс ко всему, выплачу Вам дополнительные 150 долларов за беспокойство.

Так что лучше бы, чтоб этот тренинг оказался Вам полезен, иначе я рискую потерять огромную сумму. Причина, по которой я могу предложить Вам столь неслыханную гарантию, кроется в том, что за всё время проведения этих тренингов ни один человек не потребовал возмещения.

Раньше я волновался, предлагая такие гарантийные обязательства.

Я беспокоился, что кто-то может просто воспользоваться возможностью быстро и без усилий получить 150 долларов. Однако я обнаружил, что все, кто посещает эти тренинги, являются приличными трудолюбивыми деловыми людьми и предпринимателями с чувством общности своих интересов и серьёзными намерениями в отношении оптимизации своей маркетинговой стратегии.

Подобная гарантия требует от того, кто её предлагает стальных нервов. Но я также считаю, что тот, кто не может выступить с подобной гарантией на продукт или услугу, которую он предлагает, вообще не должен заниматься бизнесом.

Итак, я надеюсь увидеть Вас в городе Вашингтон округа Колумбия 9 и 10 декабря 2005 года. Я обещаю, что Вы не пожалеете о проведённом здесь времени. Я буду с нетерпением ждать встречи с Вами.

Ваш партнёр по успешному маркетингу,

Бен Харт

Автор *«Как написать рекламное письмо блокбастер»* и *«Автоматический маркетинг: как сделать продажи автоматическим автономным и не требующим вмешательства процессом»* и множества других книг

P.S. И помните, что если Вы приведёте с собой ещё двоих участников, всерьёз обеспокоенных проблемой улучшения своей маркетинговой политики, то Вы участвуете в тренинге бесплатно. А если Вы зарегистрируетесь уже сегодня, то Вы (или они) сэкономяте 340 долларов каждый при оплате участия в тренинге.

P.P.S. Если у Вас возникли какие-либо вопросы, пожалуйста, обращайтесь по адресу электронной почты **lovesdirectmail@aol.com** или же звоните мне на сотовый телефон по номеру **703-759-0289**. Однако будет лучше, если Вы запишитесь уже сегодня, чтобы сэкономить 340 долларов ... или же приходите бесплатно с ещё двоими участниками.

**Письмо, направленное на возвращение
бывшего клиента обратно**

Дорогой [Ф.И.О.],

Что-то Вы давно не заходили в наш магазин. Мы по Вам соскучились.

Надеюсь, что Вы и ваша семья поживают хорошо.

Я бы хотел вручить Вам бесплатный [дорогостоящий товар с низкой реальной себестоимостью], если Вы зайдёте в наш магазин до среды.

У нас появился целый модельный ряд [продукта], на который Вам обязательно надо взглянуть. Когда придёте, пожалуйста, попросите, чтобы позвали меня, чтобы я смог выйти и поприветствовать Вас у себя.

Мы Вас очень высоко ценим. Вы для нас чрезвычайно важны.

С радостью буду ждать Вашего появления до среды.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]
Владелец

P.S. Кроме бесплатного [подарка], если Вы зайдёте к нам до среды, Вы сможете воспользоваться купонами, набор которых я приложил к письму, дающих право на скидку от 10 до 50% на товары многих брендов, представленных в нашем магазине. Эти купоны будут действовать до [дата].

**Письмо, повествующее о новом продукте,
выходящим на массовый рынок**

**Вы сможете стать обладателем собственного веб-сайта
всего через тридцать минут...
и обслужить своих первых электронных клиентов уже сегодня!**

**Предоставьте конструктору [Компании], создающему веб-сайты онлайн,
испытательный срок в 10 дней, в течение которого эти услуги
будут для Вас абсолютно бесплатны
Эта программа разработана специально для людей, у которых
отсутствует какой-либо опыт по созданию веб-сайтов.**

Уважаемый предприниматель,

Итак, Вашему бизнесу понадобился веб-сайт.

Итак, теперь Вам придётся выложить веб-дизайнеру 2 000 ... 5 000 долларов, или даже больше.

Или же Вы можете разработать и построить свой собственный сайт при помощи онлайн конструктора веб-сайтов [Компании] всего за 29 долларов в месяц. Это очень просто. Вам не нужна ни техническая квалификация, ни знание программирования. Вам нет необходимости учить HTML или какой-либо другой код.

И Вам не надо скачивать никакого программного обеспечения.

Если Вы умеете пользоваться программой «Microsoft Word», то можете сконструировать свой собственный веб-сайт самостоятельно.

И Вы сможете им пользоваться совершенно бесплатно в течение первых 10 дней.

На самом деле, Вам даже не обязательно строить свой веб-сайт самостоятельно, Вы можете нанять одного из опытных веб-дизайнеров [компании], чтобы он Вам его сконструировал всего за 249 долларов.

Но я всё же рекомендую попытаться сконструировать свой сайт самостоятельно. Готов поспорить, что уже через 30 минут Вы сможете запустить Ваш сайт. И Вы поймёте, что это очень весело. А выглядеть он будет словно созданный настоящим профессиональным дизайнером.

Мы даже можем предоставить Вам доменное имя, если его у Вас ещё нет.

Если же Вы столкнётесь с какими-либо проблемами в процессе создания сайта, то дружелюбные специалисты из службы поддержки клиентов помогут Вам завершить этот процесс. Вы можете звонить нам в любой день.

И они не станут обращаться с Вами высокомерно или раздражённо потому, что Вы ничего не знаете о создании веб-сайтов – так как Вы ничем не отличаетесь от практически всех наших клиентов, которые никогда в жизни не сделали ни одного сайта, пока не познакомились с нашим замечательным простым и доступным в использовании онлайн, конструктором.

У нас есть тысячи шаблонов, из которых Вы можете выбрать тот, который наилучшим образом подойдёт для Вашего бизнеса.

Или же, если Вы немного более амбициозны в этом плане, Вы можете настроить сайт по своему вкусу. И опять-таки, служба поддержки клиентов придёт к Вам на помощь. Или же Вы можете в любой момент обратиться за помощью к одному из наших дизайнеров, который (за достаточно умеренную плату) сделает любую необходимую Вам сложную работу. Но, возможно, его услуги Вам даже и не понадобятся.

Итак, предоставьте онлайн конструктору веб-сайтов [Компании] испытательный срок в 10 дней, в течение которого эти услуги будут для Вас абсолютно бесплатны.

После этого Вы будете платить 29 долларов в месяц за пользование профессионально сделанным десятистраничным сайтом.

Или же Вы можете совершенствовать его, если Вам требуется большее количество страниц и больший объём.

Уже сегодня у Вас может быть корзина для покупок, каталог товаров, полноценная витрина и система работы с кредитными карточками – всё, что необходимо для ведения онлайн-бизнеса. И уже сегодня у Вас появятся покупатели.

Просто перейдите на [www. _____], чтобы начать пробную сессию.

И уже через 30 минут у Вас будет свой профессионально сделанный веб-сайт, готовый принимать заказы и работать в бизнесе.

Вы сами будете поражены своими способностями.

И при помощи своих новых навыков Вы совершите прорыв. Вы сможете изменять и обновлять свой сайт, когда Вам этого захочется, и между Вами и Вашим сетевым другом уже никогда не возникнет вражда.

Добро пожаловать в бизнес образца 21 века.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

[Должность]

P.S. Вы сможете найти нас на [www. _____].

Помните, что десятидневный испытательный срок онлайн-конструктора веб-сайтов [Компании] для Вас абсолютно бесплатный. Не требуется никакого опыта в области программирования. После того, как вы сделаете свой профессионального уровня сайт и запустите его, Вы будете платить 29 долларов в месяц. А наши эксперты в области веб-дизайна всегда готовы прийти к Вам на помощь по первому же звонку, семь дней в неделю.

Начало продаж с рассылки рекомендательных писем

Дорогой мистер Смит:

Я пишу Вам, чтобы представиться.

Меня зовут [Ф.И.О.], и я являюсь новым вице-президентом по вопросам сбыта в [Компании].

Я бы очень хотел заехать к Вам на следующей неделе, чтобы встретиться и продемонстрировать Вам новый [продукт] недавно разработанный нами, и я уверен, что он значительно оптимизирует Ваши [что-то] и сократит расходы на [что-то] как минимум на 20% с меньшим количеством поломок и других проблем технического характера.

Я позвоню Вам на следующей неделе, чтобы узнать, могу ли я заехать к Вам в офис, даже если Вы мне сможете уделить не более десяти минут.

Тем временем, если Вам в чём-либо потребуется помощь, пожалуйста, звоните без колебаний [номер].

Если меня нет на месте, звоните, пожалуйста, на мой сотовый телефон: [номер].

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

Вице-президент по вопросам сбыта

**Письмо, обеспечивающее встречу с владельцем бизнеса,
путём предупреждения его о проблемах, грозящих его
компании падением доходов**

Дорогой мистер Джонс:

Я пишу Вам для того, чтобы предупредить о том, что заказы услуг прямой почтовой рассылки, с которыми Ваша компания обращается к нам, размещаются не вполне эффективно, что приводит к ощутимым дополнительным затратам как Вашей компании, так и Ваших клиентов.

Я бы хотел представить несколько новых форматов оказания услуг, которые мы недавно разработали, которые позволят удвоить степень индивидуализированности Ваших рекламных писем, снижая, вместе с тем, общий объём затрат.

Я полагаю, что Ваши рекламные агенты, скорее всего, не знают об этих новых форматах и возможностях, доступных сегодня, которыми, однако, уже успешно пользуются [Конкурент А, Конкурент В и Конкурент С].

Я бы с радостью зашёл к Вам в офис и показал то, о чём я говорю.

Неплохо было бы пригласить на эту встречу и Ваших рекламных агентов, так как именно они ежедневно принимают решения о выборе форматов рассылки.

Другие наши клиенты, включая А, В и С [лучше упомянуть конкурентов], говорят о 50% росте количества откликов при правильном использовании форматов рассылки, о которых я бы хотел рассказать Вам.

Если это вообще возможно, то я бы предпочёл прийти в среду. Я позвоню Вашему помощнику [Ф.И.О.], чтобы узнать, когда в Вашем расписании найдётся для меня место. Но чем скорее мы встретимся, тем лучше, так как тем быстрее Вы начнёте экономить свои денежные ресурсы, одновременно увеличив эффективность своих рассылок.

Вот мои телефоны на случай, если Вы решите связаться со мной по какому-либо вопросу. Мой телефон в офисе: _____. Мой сотовый телефон: _____.

Буду с радостью ждать нашей встречи, надеюсь уже в эту среду.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]
[Должность]

Письмо, гарантирующее принятие на работу по выбранной Вами профессии

Дорогой мистер Смит:

Я надеюсь работать у Вас совершенно бесплатно.

Меня зовут Том Джонс и я являюсь выпускником [название вуза].

Я бы очень хотел работать у Вас бесплатно, так как я хочу приобрести знания в банковской сфере. Я также осознаю, что мне предстоит научиться ещё многому, прежде чем я стану полезен Вам и [название банка]. Но я достаточно трудолюбив, прилежен и я всегда мечтал работать в банковской сфере.

Я обещаю работать по 10 часов в день, точно исполнять то, что Вы мне прикажете и узнавать как можно больше о том, как работают в реальном мире.

Одно дело выучить всё о банковском деле в классе, и совсем другое – увидеть, как они работают в настоящей жизни, в реальных ситуациях. Я не из тех выпускников, которые считают, что они уже всё знают. Я вполне осознаю, что я только начинаю учиться тому, что, я надеюсь, станет моей профессией в жизни. Я также знаю, что в этой области Вы – одни из лучших. А я хочу учиться у лучших и также быть Вам чем-то полезным.

Конечно, я надеюсь, что в один прекрасный момент я начну получать деньги за свои услуги. Но пока я не жду никакой платы, по крайней мере до тех пор, пока я не удостоверюсь, что я приношу реальную пользу своему работодателю и Вашим клиентам.

Если Вы не возражаете, я бы хотел позвонить Вашему помощнику, [Ф.И.О.], в ближайшие дни, чтобы договориться о встрече с Вами в любое удобное для Вас время.

Если Вы захотите связаться со мной, то звоните на мой сотовый телефон. Номер моего сотового: [_____]. Или Вы можете написать мне письмо на электронный почтовый ящик по адресу: [_____].

Я могу встретиться с Вами в любое время.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

Письмо, предлагающее место на торговой выставке

[Дата отправления]

xxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxx

Дорогой []:

Так как Ваша компания является одним из лидеров на [цветочном/хлебопекарном] рынке в районе города Вашингтон, округ Колумбия, Вы наверняка хотели бы представить свои [товары и услуги] на «Столичной выставке пищевых товаров и развлекательных услуг».

Это письменное приглашение рассылается владельцам и руководителям исключительно той группы компаний в сфере пищевых товаров и развлекательных услуг, которые в своей области являются лидерами; мы надеемся, что это поможет этой ярмарке стать самым большим и успешным мероприятием в сфере производства продуктов питания и предоставления развлекательных услуг в районе города Вашингтон.

«Столичная выставка пищевых товаров и развлекательных услуг» состоится 3-5 ноября 2006 года в помещении выставочного комплекса «Washington Convention Center».

И хотя может показаться, что это произойдёт ещё нескоро, лучшие выставочные места занимаются уже сегодня и скоро все будут забронированы.

Поэтому я настоятельно рекомендую Вам зарезервировать выставочное место немедленно, если Вы желаете принять участие в этом зрелищном событии, которое даст возможность Вам и Вашей компании продемонстрировать [категория услуг] более чем 10 000 наиболее активным в Вашингтоне покупателям товаров пищевой промышленности и развлекательных услуг.

Если говорить коротко, то у Вас появится возможность рекламировать и продвигать свои [категория услуг] среди десятитысячной аудитории потенциальных покупателей в течение полных трёх дней.

Информация об этой ярмарке будет широко освещаться в прессе, а время её проведения специально приурочено к началу периода праздников длиной в 65 дней – от Дня благодарения до кануна Нового Года – времени, когда тратится 72% бюджета, выделяемого на развлечение и организацию праздничных застолий.

Я прилагаю план-схему выставочного комплекса, на котором обозначена каждая выставочная площадка, так что Вы сможете выбрать понравившееся Вам место. Я также приложил форму для резервирования выставочной площадки, так что Вы сможете забронировать его за собой.

Мы принимаем заявки на резервирование выставочных площадок на условиях принципа первенства. Так что я хотел бы Вас попросить указать резервные места предпочтений 2-го и 3-го порядков, на случай, если выбранная Вами площадка будет уже занята.

Конечный срок подачи заявлений на бронирование выставочных мест – [дата].

Но я настаиваю на том, чтобы Вы зарезервировали своё место уже сегодня, или, по крайней мере, в ближайшие несколько дней, чтобы обеспечить своему выставочному блоку наиболее выгодное расположение.

Если Вам понадобится помощь при выборе места размещения своего блока, звоните мне по телефону #####.

Я буду рад рассказать Вам о том, какие места на выставке, с моей точки зрения, являются самыми выигрышными – где Вас заметит наибольшее количество потенциальных покупателей Ваших товаров и услуг.

Причина, по которой сроки подачи заявлений установлены так рано, заключается в том, что грандиозное представление, которое мы планируем провести, требует обширного материально-технического обеспечения. Нам необходимо знать точное расположение участвующих в ярмарке компаний как можно раньше, а также точный список компаний, которые примут в ней участие.

«Столичная выставка пищевых товаров и развлекательных услуг» наверняка станет главным событием года для любителей праздничных застолий и веселья всех возрастов в районе Вашингтона.

Вам вряд ли представится ещё более выгодный способ выйти на свою целевую аудиторию для продажи [категория услуг] состоятельным людям города Вашингтон в округе Колумбия, которые любят готовить, развлекаться и устраивать вечеринки.

Это станет уникальным событием, как для участников ярмарки, так и для людей, ставших её посетителями.

В создании праздничной атмосферы примут участие более ста специально отобранных компаний, выставляющих на ярмарке свои товары и услуги, а также целый ряд специальных акций, выступлений ораторов и демонстраций, обещающих воодушевить как любителей, так и профессионалов в сфере поварского искусства и организации празднеств.

Интересные моменты и события

Вот, что можно будет найти на ярмарке:

- Сцена для демонстрации процесса приготовления различных блюд, где Вы увидите лучших поваров Америки и понаблюдаете за созданием их шедевров.
- Сцена для демонстрации сервировки стола, украшения его цветами, украшения пирога, планирования вечеринки, организации бара и т. д.
- Дегустация вин.

- Дегустация блюд.
- Сражение капитолийских поваров, в котором примут участие повара-любители, известные политические деятели и знаменитости.
- Магазин, в котором Вы сможете найти сотни уникальных, новых и редких товаров для приготовления пищи и развлечения.
- Специальная площадка для детей, где за детьми будут присматривать, что позволит родителям не беспокоиться, пока они ходят по выставке.
- Два VIP приёма для участников выставки и знаменитостей [Это придумал я].

Я уверен, что многие из наших участников также будут финансировать свои собственные приёмы.

Участники выставки

В список компаний, принимающих участие в «Столичной выставке пищевых товаров и развлекательных услуг» входят, но не исчерпывают его:

Пекари
Издатели книг
Пивовары
Поставщики продуктов питания
предприятия сферы досуга
Организаторы торжеств и вечеринок
Флористы
Дизайнеры и планировщики кухонь
Производители, поставщики и продавцы:
Хлебобулочных изделий
Напитков
Кухонной посуды
Столовых приборов
Пищевых продуктов и фирменных блюд
Кухонной техники, крупногабаритной и мелкой
Кухонного оборудования и расходных материалов

Кроме этого...

Медиа
Журналы
Устроители вечеринок
Личные повара
Компании проката
Рестораны
Книготорговцы
Держатели виноградников

Стремительно растущая индустрия, неограниченные возможности

Готовка и развлечения с каждым годом становятся всё более популярными.

«Пищевая сеть» на сегодня насчитывает уже 80 миллионов домохозяйств и более 60 шоу о кулинарии и развлечениях.

Более 2 миллионов людей являются подписчиками таких журналов как «Gourmet», «Bon Appetite», «Fine Cooking» и «Food and Wine».

Уильямс Сонома уже сейчас является владельцем более 200 магазинов, которые в истекшем году продали товаров и услуг на сумму в 3 миллиарда долларов. Чтобы извлечь выгоду из повального увлечения кулинарией и развлечениями, повсюду постоянно появляются всё новые и новые продуктовые магазины и гастрономы.

Цены

Аренда выставочной площади составляет 12 долларов за квадратный метр. Выставочный павильон имеет площадь как минимум в 180 квадратных метров. Также допускается возможность индивидуального спонсирования.

Ваши непосредственные конкуренты обязательно выставят на ярмарке весь свой товар лицом. Я полагаю, что все более-менее крупные компании, работающие в районе Вашингтона, примут в ней участие.

Вы не должны упускать возможности продемонстрировать возможности Вашей компании десяти тысячам энтузиастов кулинарии и развлечений, которые находятся в поиске как раз тех товаров и услуг, которые Вы предлагаете.

Кроме этого, Вы сможете отлично провести время, так как всё это превратиться в одно большое сплошное веселье.

Я буду ждать с нетерпением Вашей заявки на бронирование места на выставке обратной почтой в течение ближайших дней.

Пожалуйста, воспользуйтесь для ответа прилагаемым конвертом, услуги по пересылке которого уже были мной оплачены, для скорейшей доставки формы Вашей заявки.

Если у Вас возникнут какие-либо вопросы, то Вы можете связаться со мной по электронной почте _____ или позвонить по телефону _____.

Искренне Ваш,

Денис Медвед
Президент
«Столичной выставки пищевых товаров и развлекательных услуг»

P.S. [Должность/Ф.И.О.], Ваша заявка должна поступить не позднее [дата].

На самом деле, я думаю, что все выставочные площади будут распроданы задолго до этой даты. Лучшие места занимаются уже сейчас, пока Вы читаете это письмо. Так что я бы настоятельно рекомендовал Вам немедленно зарезервировать себе место – сегодня же –

чтобы не упустить такую маркетинговую возможность, которая предоставляется лишь раз в жизни, чтобы выставить свои [категория услуг] как раз тем активным потребителям в Вашингтоне, которые ищёт именно ваши [категория услуг].

Чтобы зарезервировать выставочное место немедленно и избежать возможных задержек по вине почты, Вы можете позвонить мне по телефону _____.

Вы также можете зарезервировать выставочный вестибюль в режиме «онлайн» на нашем сайте по адресу **www.website.com**.

Займитесь этим прямо сейчас, пока Вы об этом думаете. Отложив сейчас это письмо, Вы можете вообще об этом забыть.

Письмо, продающее отдых на лыжном курорте

21 октября 1976 года.

Мистеру Р. Ходгсону
19395 Пенсильвания,
Весттаун.
А/я 46

Дорогой мистер Ходгсон,

В этом году, когда Вам ЗАХОЧЕТСЯ СНЕГА, подумайте о «Скифари Кантри» в легендарных Канадских Скалистых горах в провинции Альберта.

Вне зависимости от того, насколько Вы искушены в лыжном катании, или только начинаете, вас ждут фантастические ощущения. Пакеты услуг Скифари, складывающиеся по принципу «всё включено», сочетают в себе всё это.

Целая неделя катания на лыжах в одной из трёх зон в очаровательной местности в районе национального парка Банфф и Лейк Луис всего за 117 долларов (до 174 долларов в разгар сезона). Если Вы любитель катания по пересечённой местности, то это обойдётся Вам ещё дешевле – от 74 до 122 долларов. Поездка в живописный национальный парк Джаспер обойдётся Вам от 131 доллара (все цены указаны за одного человека, размещение в двухместной комнате, без учёта стоимости авиаперелёта).

Вы считаете, что это слишком далеко, чтобы ехать туда всего на неделю? Ничуть! До «Скифари Кантри» Вы быстро и с комфортом доберётесь от Чикаго на самолёте. Затем на комфортабельном автобусе или же на снегоходе, который Вы можете взять напрокат, Вы доедете прямо до заснеженных склонов.

Если Вы хотите особенных ощущений, то вертолёт может доставить Вас на девственные склоны ледников, покрытые глубоким слоем сухой снежной пыли. Просто захватывающе!

Что ещё замечательно в отдыхе в «Скифари», так это ВЫБОР: Вы выбираете когда (снег держится вплоть до мая), где (в наличии широкий выбор трасс и вариантов поселения) и сколько.

Если Вы хотите узнать всё о «Скифари Кантри» компании «Эир Кэнада», то Вы можете сделать это совершенно бесплатно, просто опустив прилагаемую открытку в почтовый ящик. Отошлите её сегодня.

И катайтесь на лыжах сколько душе угодно!

Джордж Таус-Смит,
Директор по маркетингу

Замечательное письмо «бывшему члену»

Ваше письмо до меня не дошло?

Ежедневно почта доставляет сотни писем, приходящие в наш Мельбурнский офис.

Иногда письмо теряется. Падает со стола. Попадает не в ту пачку. Или просто... не приходит.

И тогда кто-нибудь звонит и спрашивает: «Почему моя президентская карта не пришла по почте?»

Или: «Я написал Вам ещё три недели назад, а моя президентская карта так и не пришла».

Разочарование.

Мы понимаем, как такое может произойти с новыми членами. (Мы понимаем, но постоянно совершенствуем наши системы доставки, чтобы минимизировать потери).

Но мы полностью, абсолютно, бесконтрольно ошеломлены, когда такое случается с важным действительным членом.

И это случилось с Вами.

ВОТ ПОЧЕМУ МЫ ТАК ОБЕСПОКОЕНЫ: СРОК ДЕЙСТВИЯ ВАШЕЙ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ КАРТЫ ИСТЁК В КОНЦЕ ПРОШЛОГО МЕСЯЦА, А МЫ ДО СИХ ПОР НЕ ПОЛУЧИЛИ ОТ ВАС ВЗНОС ЗА ВОЗОБНОВЛЕНИЕ ЧЛЕНСТВА.

Такое, конечно, случается. Люди уезжают в отпуск. Бывают ситуации, когда Вы разбираетесь с непредвиденными обстоятельствами и неотложными делами одновременно. А всё остальное может подождать. Но через некоторое время Вы соберётесь пойти в кино. Или захотите поужинать в любимом ресторане. Или же Вас внезапно пошлют в командировку.

И Вы обнаружите, что Вам пришлось заплатить больше обычного за развлечения, ужин или ночёвку в отеле.

Причины, по которым Вы с самого начала стали членом Клуба президентской карты, никуда не исчезли. Их стало ещё больше.

Сегодня уже более 500 заведений по всей Австралии признают президентскую карту. Возобновив членство, Вы снова сможете экономить до 50% от обычной стоимости номера в гостинице или мотеле, обеда в ресторане, билета в кино и развлекательные центры, аренды автомобиля и так далее.

Как Вы уже знаете по собственному прошлому опыту, Ваш ежегодный членский взнос возвращается к Вам уже после нескольких использований президентской карты – (это

ЕДИНСТВЕННАЯ карта, дающая право на скидку при покупке билетов на проезд и в развлекательные центры, каждый раз, когда Вы ею пользуетесь).

Уже обладая для Вас определённой ценностью, президентская карта становится ещё более ценной в будущем – с увеличением количества мест, куда можно пойти, посетить, где остановиться или поесть.

Отошлите нам обратно прилагаемый счёт вместе с чеком, чтобы Вы снова могли пользоваться обновлённой президентской картой, отправленной Вам в начале прошлого месяца.

Искренне Ваш,

ТОНИ ИНГЛТОН
Президент Клуба

P.S. Если Вы слышали, что членские взносы увеличились до 40 долларов, то это правда. Но как повторно вступающий член Вы можете быть снова зачислены по старой цене всего в 35 долларов.

P.P.S. Мы также приложили форму заказа и конверт с маркой, чтобы гарантировать доставку вашего ответа прямиком к нам.

Сломать лёд содержательным подарком

Мистеру Р. Х. Хатчингсу
Отдел маркетингового развития
Руководитель проекта
Подразделение товаров для офиса
IBM
07417 Нью-Джерси,
Франклин Лейкс,
Рарсонз Понд Драйв

Дорогой Боб:

Я помню две вещи о своём деде. Первая – это его улыбка, вторая – его карманные часы.

Даже и не знаю, что из этого он ценил больше.

«Улыбка», - однажды сказал он мне, – «может принести тебе всё самое важное в мире. Любовь и дружбу. Доброту и радость. И даже прощение».

Поэтому он улыбался постоянно.

«И время», – говаривал он, доставая из кармана свои часы, – «это величайший дар из всех, ибо каждая минута – это ещё один шанс что-то исправить к лучшему».

Поэтому он ценил время и меня этому научил.

Вот почему я Вам пишу.

Когда я был в Вашем офисе, я увидел, что у Вас есть своя, особенная улыбка... такая, что, я уверен, поможет Вам добиться своего. Но я не заметил карманных часов, так что я подумал, что было бы неплохо Вам их послать.

Возможно, они станут для Вас напоминанием того, что есть компания в Дейтоне, которая хотела бы помочь Вам в Вашем стремлении сделать всё самое лучшее для IBM.

Как можно больше и как можно скорее.

Искренне Ваш,
Вик Марино
Старший вице-президент
Отдел обслуживания клиентов

Письмо типа "бизнес для бизнеса", продающее телефонную систему МЕРЛИН

Дорогой мистер Смит:

Познакомьтесь, пожалуйста, с «МЕРЛИН™ Комьюникейшнз Систем». Первая программируемая пользователем телефонная система, разработанная и изготовленная компанией «АТ&Т» специально для небольшого бизнеса, как Ваш.

Мы уверены, что это – лучшая и наиболее интеллектуальная телефонная система, доступная малому бизнесу на сегодня.

Система МЕРЛИН настолько проста, что любой сможет осуществлять звонки. Наберите их в режиме ожидания. А потом передавайте их всего одним прикосновением. Вам не нужен оператор, или регистратор, или секретарь.

Система МЕРЛИН имеет встроенные интеллектуальные функции. Такие как, например, набор Ваших важных номеров одним нажатием клавиши. Она позволяет наладить систему внутренней телефонной связи, проводить телефонные конференции и даже запоминает занятые номера – так, что Вы можете перезвонить по ним при помощи одного нажатия на кнопку.

Система МЕРЛИН имеет также ряд опций, характерных для большого бизнеса, которые также помогут сэкономить время и увеличить продуктивность. И каждый телефон может быть программируемым или перепрограммируемым самим пользователем, в соответствии с его индивидуальными нуждами.

Если Вы хотите обогатить систему новыми возможностями, просто вставьте картридж в устройство управления. Нет ничего более лёгкого.

Телефоны могут свободно перемещаться или сдвигаться совершенно свободно в пределах всей системы. И МЕРЛИН может расти по мере роста Вашего бизнеса, так как система модульная. Если Вам понадобится дополнительный телефонный аппарат – просто подключите его.

Системы МЕРЛИН изготавливаются в соответствии с самыми высокими стандартами.

Никакая другая система не может предложить Вам такой же набор возможностей, такую же гибкость и простоту в программировании. И никакая другая компания не подходит к изготовлению деловых телефонных систем как АТ&Т.

И, при всём этом, МЕРЛИН компании АТ&Т удивительно доступен в плане цены.

Никакая другая компания в сфере коммуникаций не обладает такой же компетенцией, какой обладаем мы. Или таким же объёмом опыта, которого у нас уже более 100 лет. Или

такой же системой обслуживания, столь же преданной интересам Вашего бизнеса, как наша.

Если Вы хотите узнать больше о компании «МЕРЛИН Комуникешнз Систем», пожалуйста, обратитесь к прилагаемой брошюре. Затем Вы можете обратиться к специалистам Центра по связям с малым бизнесом информационных систем АТ&Т. Они смогут ответить на все Ваши вопросы. Наш телефон: 1 800 247-7000 Доп. 124.

Прежде чем Вы примите решение относительно выбора системы рабочих телефонов, ознакомьтесь с системой МЕРЛИН.

Информационные системы АТ&Т. Когда нельзя ошибаться.

Искренне Ваш,

Роберт Хансен
Заведующий отделом сбыта

P.S. Если Вы планируете в ближайшем будущем переезд или расширение Вашего бизнеса – Вы можете заказать систему МЕРЛИН сейчас. Мы специально спланируем её в соответствии с Вашими потребностями – так что она будет уже готова, как только Вы будете готовы. Позвоните и узнайте, каким образом Вы можете заказать систему МЕРЛИН.

Замечательный пример обращения к довольному клиенту с просьбой подписать письмо для продвижения Ваших услуг

Лучшим образом подходит для риэлтеров, консультантам по финансовым вопросам, адвокатам, врачам и многим другим представителям сферы услуг.

Дорогой управляющий малым бизнесом,

Этот бизнес научил меня нескольким достаточно тяжёлым урокам относительно того, когда нужно быть требовательным, а когда можно ослабить хватку – но я никогда не мог переносить этой адвокатской снисходительной манеры общения. И так не с одним, а с целым рядом адвокатов в течение нескольких лет.

Список вверху страницы является результатом моего собственного горького опыта, а также жалоб большинства моих друзей. Средние и малые компании, как мне кажется, часто сталкиваются с одной и той же проблемой при обращении к помощи профессионалов со стороны – отсутствие настоящего интереса.

Вот почему я предложил написать небольшое письмо одному советнику, с которым нам посчастливилось работать – чрезвычайно преданной женщине, которая умеет пользоваться своими ушами и мозгом наряду со своим юридическим образованием.

Все адвокаты читают одинаковые книги, проходят те же предметы и сдают такие же экзамены на право заниматься адвокатской практикой, прежде чем они смогут вывесить на дверях своего офиса табличку со своим именем. С этого момента их профессиональный рост всецело зависит от приложения своих личных усилий и способностей наряду с влиятельными связями.

Исходя из нашего бюджета, лучшим для меня является адвокат, который способствует росту нашей компании через понимание и удовлетворение наших интересов. То, что мы не ввязаны в ежедневные тяжбы с последующими выплатами гонораров, исчисляемые десятками тысяч ежегодно, ещё не значит, что наши контракты и разнообразные требования не так важны для нашей компании. Скорее всего и Вы находитесь в похожей ситуации.

Так что если Вам нужен советник, который будет внимателен к Вашим нуждам, почему бы Вам не обратиться к нашему? Она не согласится сотрудничать с Вами пока не поймёт, что сможет сделать для Вас нечто выдающееся. И она никогда не возьмёт работы больше, чем сможет выполнить в соответствии со своими стандартами, которые достаточно высоки. На самом деле, если бы я мог себе представить, что она могла бы взять на себя больше, чем сможет выполнить, я бы никогда не согласился написать это письмо! Я не так глуп.

Но если Вам повезёт, и Вы всё-таки станете её клиентом, я думаю, Вы также окажетесь чрезвычайно довольны результатами. Так что заполните купон ниже и – удачи!

Искренне Ваш,

Ingham Hall, Ltd.

А. Адамс Эмерсон,
Президент

----- линия отреза -----

Господин (жа) _____,

_____, 10017 , Нью-Йорк.

Пожалуйста, позвоните мне. Я бы хотел обсудить, без каких-либо последующих обязательств, возможность воспользоваться Вашими услугами в качестве своего советника.

Вы можете позвонить мне в офис _____ Вы можете позвонить мне
домой _____

(номер)

(номер)

С _____ до _____ _____
(время) (время) (дата)

Ф.И.О.

(напишите, пожалуйста, печатными буквами)

Компания

Штат _____ Город _____

Улица

"Бизнес для бизнеса" письмо, продающее Ксерокс 550

Уважаемый руководитель,

Вы сможете увидеть такие же статьи, как эта, в Ваших местных газетах и деловых изданиях в течение следующих ближайших недель.

И в этом нет ничего удивительного. У Хегох солидная репутация в копировальной индустрии. Именно наша компания подарила миру первый аппарат для копирования на обычную бумагу, который стоил менее 1200\$!

Сейчас Вы можете задаться вопросом: «Какое это имеет значение для меня?» Какое это имеет значение, если теперь я могу себе позволить настоящий копировальный аппарат от Хегох в своём офисе.

Вы можете делать копии на бумаге профессионального качества. Вам не придётся довольствоваться «причудливо» обработанной бумагой, которой многочисленные представители малого бизнеса вынуждены были пользоваться в прошлом.

ТЕПЕРЬ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧАТЬ КОПИИ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ПО НЕОЖИДАННО НИЗКОЙ ЦЕНЕ

Хегох хотел бы представить Вашему вниманию копир, идеально подходящий для Вашей фирмы – даже если у Вас очень маленькая компания и Вы снимаете небольшое количество копий.

Это Хегох 550. Он сделает для Вас копии на бумаге профессионального качества. Приобрести его Вы сможете всего за 1195\$.

Под профессионально сделанными копиями мы действительно подразумеваем профессиональное качество (в конечном итоге, благодаря этому мы и заслужили свою 20-летнюю репутацию). Копии по своему качеству могут посоревноваться с оригиналом, с которого и были сняты.

Действительно, Вы можете делать копии на бумаге точно того же типа, как и оригинал. Любой другой копировальный аппарат готов выполнить ту же задачу по цене в 2 раза дороже, чем Хегох 550.

Вам нужно снять копии счетов, рецептов или бухгалтерской документации для учёта? Никаких проблем. Хегох 550 справится с этим. Желаете выслать копии своего фирменного бланка? С Хегох 550 это плёвое дело.

Вы просто загружаете Ваш бланк в лоток для бумаги. А это означает, что Вашему секретарю не нужно тратить время на перепечатку того же самого предложения или письма, и все Ваши клиенты получают «оригинал». Вы согласитесь с тем, что применение Хегох 550 сохраняет ценное время Вашего секретаря и придаёт более профессиональный вид Вашей корреспонденции?

Корреспонденция такого высокого качества непременно укрепит Ваш профессиональный имидж.

ПРОСТ В ОБРАЩЕНИИ...ПРОСТ В УХОДЕ!

Хегох 550 – это во многом прибыльная машина.

Она прочная, при этом компактная и хорошо помещается на рабочем столе или на своей собственной подставке.

И Вам не нужно быть электронным гением, чтобы уметь пользоваться копиром.

Полистная подача бумаги запускается автоматически, когда Вы вставляете свой оригинал в подающий слот. Не нужно нажимать никаких кнопок, нет необходимости производить какие-либо настройки. И эта функция «моментальности» делает полистное копирование обычной рабочей документации пустячным делом.

КАКИМ ОБРАЗОМ ХЕРОХ МОЖЕТ ПРЕДОСТАВИТЬ ВАМ КОПИРОВАЛЬНЫЙ АППАРАТ ТАКОГО ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ПО ТАКОЙ НИЗКОЙ ЦЕНЕ?

Ответ прост. Во-первых, мы открыли новый рентабельный канал распространения, которую напрямую связывает с профессиональным, высококвалифицированным штатом, который Вы возможно уже знакомы через Ваше местное Офисное Отделение Хегох.

И что в результате?

Оперативный, компетентный персонал – достаточно лишь совершить бесплатный звонок. Вам понравится приобретать товар по телефону (звонок бесплатный, разумеется) или по почте. Это позволяет Вам без труда задать любой интересующий вас вопрос, получить больше информации или сделать заказ.

Компетентный, профессионально обслуживающий персонал – всего за несколько миль от Вас. Поэтому если Вы столкнулись с проблемой, мы быстро вышлем Вам «специального уполномоченного по улаживанию конфликтов» от Хегох прямо к вашей двери, готового решить Вашу проблему.

И вот он этот лакомый кусок! – Новая система позволяет Вам совершать оплату при существенной экономии средств.

Деньги, которые мы сохраняем благодаря снижению расходов, мы передаём Вам в виде низких цен.

И это только первый шаг. Во-вторых, мы подходим очень избирательно к копировальной технике, которую мы распространяем через этот канал.

Мы выбрали 550 модель. И вот почему.

Этот замечательный копировальный аппарат обладает уже проверенной на практике технологией. Он был протестирован не раз. И он прекрасно работает. Эти аппараты были «выращены» своими предыдущими пользователями. Мы выбираем только лучшие копии

из этого резерва - копии, которые получили заботу и даже любовь опытных техников Хегох за всю историю своего существования.

Мы выбираем эти «лучшие из лучших» копии, бережно очищаем их, разбираем на части и затем восстанавливаем с нуля. Бракованные или изношенные детали заменяются новыми, рабочие поверхности смазываются и отлаживаются. Как только всё это сделано, мы проводим полную оперативную проверку.

Мы проверяем на деле все функции копира, которые он должен будет выполнять в вашем офисе. Только те аппараты, в которых "все системы работают нормально" поступают в продажу.

Эти тщательно усовершенствованные копии выглядят и функционируют, как новенькие.

И на самом деле, мы поставляем их с той же самой гарантией, которая распространяется на новое оборудование.

Таким образом, вы получаете исключительную выгоду по весьма доступной цене.

ТАК МНОГО УДОБСТВА...
ТАК МНОГО ПРАКТИЧНОСТИ – ВЫ ДОЛЖНЫ В ЭТОМ ЛИЧНО УБЕДИТЬСЯ.

Хегох 550 станет практичным и красивым дополнением для любого офиса. Он имеет характерный бежевый металлический корпус с характерно выступающей передней панелью, которая хорошо сочетается как с современным, так и классическим декором.

Но я не прошу Вас покупать кота в мешке. Вместо этого я хочу предложить Вам воспользоваться редкой возможностью.

Если вы закажете Хегох 550 сейчас, мы предоставим его Вам в **БЕСПЛАТНОЕ ПРОБНОЕ** пользование на 15 дней.

Как только копир появится в Вашем офисе, проверьте все его возможности... получите удовольствие от удобных функций, которыми он располагает. И только после этого Вам нужно будет принять окончательное решение. Если вы решите, что можете обойтись без него, просто позвоните по нашему бесплатному номеру 800, и мы приедем и заберём его назад.

Чтобы приобрести немедленно свой Хегох 550(а по такой цене нет причин для отказа), который сразу же начнёт работать на Вас, просто поставьте галочку в соответствующем квадрате вашего бланка заказа или позвоните нам сегодня (звонок бесплатный). Вы можете приложить оплату в полном объёме, мы можем выставить Вам счёт или Вы можете воспользоваться для оплаты одной из карт MasterCard, Visa, or American Express card.

Или, на ваше усмотрение, Хегох может помочь Вам в оформлении кредита на Вашу покупку. Требуется внести авансовый платёж в 140\$. Вам не потребуется инвестировать значительную часть Вашего оборотного капитала сразу же. Вы можете платить по 39.98\$ ежемесячно в течение 36 месяцев. Это равносильно годовой процентной ставки в 21.5%.

Финансовые цены конкурентоспособны, и у вас появится выгодное преимущество – это возможность положиться на надёжный источник для Вашего копира, сервиса, расходных материалов и кредитования.

Чтобы получить более подробную информацию о нашем финансовом плане, просто поставьте галочку в соответствующем квадрате вложенного бланка заказа или позвоните по нашему бесплатному номеру сегодня же.

ВСЁ ЕЩЁ СОМНЕВАЕТЕСЬ? ПОЗВОЛЬТЕ РАССКАЗАТЬ ВАМ ЕЩЁ КОЕ-ЧТО!

Чтобы получить подробную информацию, просто позвоните нам по бесплатному номеру (800) 828-9090 или вышлите сегодня же по почте карточку. Высоквалифицированный эксперт по Хегох 550 будет рад ответить на все Ваши вопросы. Жителям Нью-Йорка необходимо звонить по номеру (800) 462-2070 .

Не забывайте, что Хегох 550 – один из самых низких по стоимости копиров, использующих бумагу высокого качества, и сегодня он доступен Вам!

Приобретайте для себя и своей компании это уникальный аппарат и пользуйтесь им в дальнейшем!

Искренне Ваш,
Ричард Дж. Беньо
550 отделение прямого маркетинга

P.S. Если у Вас уже есть копировальный аппарат, которым Вы пользуетесь сейчас, то Хегох 550 – всё же великолепная находка для Вас. Он будет идеален в качестве «второго» копира в дни, когда необходимо сделать очень много копий. Он великолепен в качестве резервного аппарата, когда Ваш другой копир на износе.

Не забывайте, что Вы можете воспользоваться удобством оплаты по карте MasterCard, Visa или American Express card.

Письмо от Американ Экспресс

Дорогой мистер Смит:

Честно говоря, карточка "*Американ экспресс*" не для всех. И не каждый, кто подает заявку на вступление в общество владельцев карты, получает одобрение.

Однако мы надеемся, что вы сможете извлечь выгоду от владения картой. Мы прилагаем специальное приглашение на подачу заявления на владение самым почетным и престижным финансовым инструментом, доступным для людей, кто путешествует, ездит в отпуск и развлекается.

Карточка "Американ экспресс" это замечательный пример старой поговорки: «Ты получаешь то, за что платишь».

Таким образом, вы получаете набор по-настоящему впечатляющих привилегий, созданных для вашего удобства и безопасности:

- Всемирная сеть офисов обслуживания во время путешествий становится вам доступна. Наслаждайтесь персональным подходом в 1000 Офисах Американ Экспресс – в вашем родном городе и по всему миру.
- Получение денег по персональному чеку в тысячах точек
Оплата до 250 \$ за остановку в отелях и мотелях, поддерживающих данную систему, и до 1000 \$ в большинстве офисов обслуживания «Американ Экспресс» по всему миру (при условии наличия денег и местного законодательства).
- Карточка потеряна или украдена? – Вы получите быструю замену
Если карточка потеряна или украдена, она подлежит немедленной замене в любом офисе обслуживания «Американ Экспресс», обычно в течение двух рабочих дней.
- Немедленное получение денежных средств.
Вы просто подключаете эту доступную услугу, и наша сеть чековых автоматов позволит получить до 500\$, меньше, чем за 60 секунд.
- Доступная страховка от несчастных случаев во время путешествий на 100,000\$.
Начисляется на ваши билеты, купленные по карте вам, вашему супругу или детям до 23 лет автоматически при путешествии на основных транспортных средствах по суше, морю или воздуху. Это подписано фондом пожарных страховых компаний Сан-Рафела, Калифорнии, в размере 5 центов ежегодных отчислений в фонд владельцев карт.
- Гарантированная бронь в отелях. Вам, как владельцу карты «Американ Экспресс»,

по вашему запросу, может быть забронирован номер примерно в 8000 отелях.

- Вы сможете наслаждаться специальными Экспресс услугами в отелях, включая Хилтон, Хайатт, Марриотт, Шератон и других подобных отелях.

Поддерживая безопасность и удобство Карт «Американ Экспресс»,
Вы сможете также насладиться:

- Непревзойденной мобильностью. Карта приветствуется большинством ведущих авиакомпаний, агентств по аренде автомобилей, железной дорогой и круизными лайнерами. Плюс оплата автомобильных деталей и обслуживание в тысячи международных точках.
- Мировое признание. Рестораны, курорты и масса других заведений по всему миру и в вашем родном городе признают Карты и берут их под патронаж.
- Платежеспособность. Нет необходимости иметь при себе большую сумму наличных. Вы можете оплатить картой любую покупку, как обновление гардероба, так и покупку театральных билетов, посылку цветов или оплату обеда (даже, если вы там не находитесь).
- Финансовая свобода. В отличие от других банковских карт, карты «Американ Экспресс» не устанавливают лимит расходов. Покупка подтверждается вашей возможностью платить, доказанной прошлыми тратами, методом платежей, личными денежными средствами. Так вы можете свободно принимать решения, где и когда пользоваться картой.

Короче говоря, владение картой Американ Экспресс наилучшее рекомендационное письмо в мире для путешествий, развлечений и завещания хорошей жизни.

Удивительно, но все эти выгоды доступны при оплате всего 35 \$ в год.

Почему бы вам не подать заявку на получение карты сегодня? Все что вам нужно сделать, это заполнить и отправить по электронной почте прилагаемую заявку. Как только она будет одобрена, мы, без промедления, отправим Карту.

С уважением,
Диана Шалб
Вице-президент

P.S. Заполните заявление сегодня и наслаждайтесь преимуществами владения картой. Вам будет доступен весь перечисленный список. Полный список включен в Руководство по обслуживанию владельцев карт, который вы получите вместе с картой.

**Письмо от Дж.Сквирела, приглашающее на
ежегодную конференцию**

Привет! Вы сошли с ума?

(Поверьте мне, я узнаю сумасшедших, как только вижу их).

Если Вы не зарегистрировались для посещения 2003 Ежегодной конференции финансовых центров во Флориде, то, наверное, Вы кешью, ищущий свою пачку.

Послушайте, тот парень, на заднем дворе которого я живу, давно не получал чего-нибудь бесплатного. Он даже мою еду у торгового автомата получает за 5 центов.

Как бы то ни было, я не могу поверить, что он упустит такое событие как это, хотя... он даже не хочет поделиться со мной арахисом. И еще труднее поверить, что любой нормальный человек, получающий деньги по чеку, позволит себе пропустить это прежде, чем Джо Дойл приведет его в чувство.

**Это будет позором для Вас
Упустить такую возможность**

Посещения крупнейшего, наиболее значимого события среди
Семинаров

Проводимого FSCF---кроме того, полностью

БЕСПЛАТНОГО.....

Но Вы можете упустить эту возможность, если
Согласны ждать еще дольше.

Знаете ли Вы, что лекторы, включая МАЙКА РАМСДЕНА, финансового эксперта/аналитика, члена городского отдела Финансового регулирования... ТОМАСА РАЙНЕЙМЕРА из Веритек Солюшнз, компании ответственной за информации из банков данных Флориды... Джеффри Склар, ведущий национальный консультант в области получения наличных... Кейт Дивели, вице-президент Вестерн Юнион, Джо Дойл, Джим Дотон, Чарли Статтс и другие эксперты приглашают Вас

100 % бесплатно!!!!

Вы должно быть еще более сумасшедший, если хотите пропустить это ВСЕ, когда это абсолютно бесплатно.

Я знаю, что у Вас куча дел текущей важности, но это абсолютно ничего, по сравнению с тем, каким занятым вы можете стать, усвоив идеи создания денег после конференции.

Количество мест в Отеле Ренессанс в Форт-Лодердейле ограничено, я думаю, что участникам конференции уже продано более 50%. Осталось мало времени, чтобы зарегистрироваться. Если вы слоняетесь без дела, как ленивая толстошкурая серая белка,

которая никогда не может найти время, чтобы запастись орешками на зиму... то Вам нужно осмотреться вокруг.

Конечно, вокруг Майами, много орехов, однако в зимнее время возникает их дефицит. Я допускаю, что серые ленивцы сидят без дела при температуре 58 градусов (хэй, это довольно прохладно для тех, кто живёт в Майами) и смотрят через венецианское окно моего дупла, наблюдают меня в откидывающемся кресле, корзину с теплыми орехами рядом и нет ничего более теплого в холодную зимнюю ночь (но это другая история).

В любом случае, смысл в том, что Вы не хотите быть похожи на ленивую серую белку. Будьте умнее, как я. Умным хотя бы для того, чтобы получить что-то на халяву, как то, что предлагается Вам. Такого больше не случится, это я вам могу гарантировать.

В самом деле, возможно, что люди на FSCF в конечном итоге получают свои орехи. Я предполагаю, что это стоило им более 10,000\$, чтобы организовать это событие, с ведущими лекторами, аудио-видео материалами, со шведским столом на завтрак, ланчем и перерывами для налаживания деловых контактов.

Этого нет в печати, но каждый пришедший получит большую, толстую «сумку полезностей» полную разной ерунды. Даже глупая серая белка сообразила попробовать зарегистрироваться, но ничего не вышло, так как она не умеет писать так понятно, как я.

Я подразумеваю, что вы умеете писать, не так ли? Тогда немедленно заполните прилагаемую заявку на участие и пришлите ее (эти люди используют также высокие технологии, поэтому Вы можете отправить е-мейл, факс, или даже позвонить).

Сделайте это СЕЙЧАС, или Вы будете «не допущены».
И это будет позор.

Дж. Сквирел

Белка с заднего двора Джо Дойла

Коричневыймышлёный представитель

P.S Упомянул ли я, что все БЕСПЛАТНО? Невозможно, но действительно правда. Включая даже ежегодное официальное обращение Джо Дойла и законодательный сборник FSCF лоббиста Боба Леви, который знает о государственной политике больше, чем я знаю о поддержании моего хвоста пушистым, а моих глаз лучезарными.

Вы можете даже попасть на сессию Q&A с Майком Рамсденом и Чарли Статтом, которая прольет свет на управляющие вопросы. Вы можете принять участие в Ежегодном Бизнес Собрании и помочь в обсуждении планов на будущее для FSCF. И что вы думаете о том, чтобы остаться дома? Это будет совершенно по-беличьи, если вы спросите меня. Вызывайте 911, чтобы доктор Фил посмеялся над вами и освободил номер в гостинице.

Письмо-лотерея Ридерс Дайджеста
Показывающее использование персонализации

Дорогие Мистер и Миссис Ходгсон:

Представьте волнение от прогулки в банк рядом с домом Ходгсонов и удивление кассира, если вы положите в банк на ваш счет 250,000 \$.

Подумайте о выражении лица вашего соседа в Западном Честере, если вы подвезете Джонни в новой брендовой машине, которую вы полностью купили за наличные деньги.

Или хотели бы вы начать кругосветное путешествие из Международного Аэропорта Филадельфии с карманами набитыми наличными деньгами?

Эти мечты могут стать реальностью, потому что лотерейный бланк на депозит дает Вам шанс выиграть главный приз в 250 000 \$ (или 125 000 \$ сейчас плюс 1000 \$ в месяц пожизненно – на ваш выбор) в лотереи Ридерс Дайджест 1 000 000 \$.

Почтальон из почтового офиса в Западном Честере может вскоре постучать в Вашу дверь и вручить чек на 250 000 \$!

Но вы не сможете выиграть, пока не зарегистрируетесь. Все что вам нужно это заполнить бланк на депозит и отправить его до 28 февраля! (отправив его до 2 марта, вы можете выиграть любой из 40 710 призов, но не главный приз). Это все, что вам нужно сделать. Никаких других обязательств, ничего не надо покупать.

Чем скорее вы ответите, тем больше денег сможете выиграть.

Почему мы высылаем вам возможность участия в лотереи? Чтобы обратить ваше внимание на продукт Ридерс Дайджест и, в особенности на новый альбом замечательного исполнителя «Песни Джима Нейборса», который мы предлагаем.

Как обладатель «Религии старого времени», вы, очевидно, наслаждаетесь Дайджест музыкой. Вы также можете получить удовольствие и от «Песен Джима Нейборса».

От "О, благодать! Спасен Тобой" до "Теннессийского вальса", вы можете услышать 82 незабываемых исполнения ...воодушевляющих гимнов, песен о любви, популярных хитов, классики Бродвея, тем из кинофильмов...огромнейшую коллекцию песен Джима Нейборса.

Почему бы Вам не слушать эти песни дома семь дней в неделю на Ваш выбор из 7 записей, 38 магнитофонных лент или 3 кассет.

После семи дней, если вам не понравятся «Песни Джима Нейборса», просто верните альбом. Вы ничего не будете должны, и мы даже возместим Вам почтовые расходы.

Если Вы согласны, чтобы «Песни Джима Нейборса» были в вашей музыкальной библиотеке, Вам нужно оплатить всего 39,96 \$, или в течении четырех месяцев по 9,99 \$ плюс 1,55 \$ за почтовые расходы за музыкальные записи, 86 центов за 8 магнитофонных

лент или 6 центов за кассеты. Больше никаких затрат, никаких годовых процентных ставок, никаких затрат за транспортировку. Почтовые расходы могут быть добавлены к первому взносу.

В добавок к «Песням Джима Нейборса» для домашнего прослушивания и регистрации участия в лотерее... заполните бланк на депозит, вложенный в конверт. (Пожалуйста, укажите, что вы хотите 8 магнитофонных лент или кассет, сделав отверстие в одном из кружков на конверте).

Если вместе с песнями Джима Нейборса, вы хотите зарегистрироваться для участия в лотерее, заполните бланк для депозита, вложенный в конверт. Чтобы вы ни решили, отправьте письмо до 28 февраля, чтобы вы могли получить главный приз в 250 000 \$, или до 2 марта, чтобы получить один из 40710 других призов. Все призы будут вручены! Чем скорее вы заполните бланк на депозит, тем больше денег вы сможете выиграть!

Другое письмо-подписка на Ридерс Дайджест

Дорогой читатель:

Древний персидский поэт сказал: «Если у тебя есть два пенса, потрать один на хлеб. Другой потрать на гиацинты для души». Поэзия, но какой смысл!

Чтобы купить «гиацинты» для души, нужно кормить разум и душу хорошим чтением, чтобы быть осведомленным, внимательным, интересующимся тем, что говорят другие. Это также важно как прогресс в деловой или социальной жизни.

И это не должно обременять. Один компактный маленький журнал – 12 раз в год, предотвратит умственный застой, даст нечто стоящее, о чем можно подумать и поговорить, избавит от скуки и занудства. Этот журнал – Ридерс Дайджест.

Итак (со всей нашей любезностью) два пенса для вас. Мы предлагаем Вам потратить один на ваше усмотрение, а на второй пенс заключить сделку на прекраснейший «гиацинт», который Вы только можете найти – на 2 выпуска Ридерс Дайджест.

Только положите один пенс в конверт и отправьте сегодня. Мы вышлем Вам следующие 12 номеров Дайджеста стоимостью 4 \$, но мы высылаем вам предложение всего за 2,01 \$. Итак, вы получите 12 номеров по цене шести – делайте свой выбор!

Это предложение не будет действовать на протяжении двух лет. Мы советуем принять его сразу. Воспользуйтесь предлагаемыми преимуществами и получите возможность получить ДВЕНАДЦАТЬ выпусков Ридерс Дайджест по цене в ДВА ДОЛЛАРА.

С уважением,

Письмо, продающее Роллс-Ройсы

Дорогой Друг,

Взгляни, пожалуйста, на фотографию, которую я высылаю вместе с письмом.

Ты видишь на ней Роллс-Ройс "Силвер шадоу", который я могу продать тебе настолько дешево, что в это сложно будет поверить!

Почему эта машина настолько недорогая? На самом деле, есть три причины, каждая из которых важна в равной мере: Во-первых, я не являюсь дилером автомобилей, в обычном значении этого слова. Нет. То, что я делаю, это не специализируюсь абсолютно ни на чем конкретном, но мы вместе с бывшим владельцем Роллс-Ройса разработали замечательный способ ввозить эти машины в страну с такими низкими затратами, что у вас перехватит дыхание!

Во-вторых, если вы испытываете сильно желание, я разработаю план, как вложить деньги в автомобиль на срок от четырех до пяти лет по очень привлекательной процентной ставке.

И, в-третьих, я не чрезвычайно жаден. И это важно. Вы встречаете много людей в автомобильном бизнесе, которые в нем, только ради денег, но я не один из них. По правде говоря, это ни для кого не секрет, что я просто обожаю легковые автомобили Роллс-Ройс.

Роллс-Ройс особенный. Это больше, чем просто машина, это легенда. Когда вы едете за рулем, каждый понимает, что вы особенный. Вами восхищаются женщины и завидуют мужчины. Откровенно говоря, в целом мире нет больше ничего, что дает вам мгновенный статус, как управление вашей собственной «Королевой дорог».

Да, что тут говорить. Вы, как владелец последней модели автомобиля, уже знаете цену владения и управления замечательной машиной. Итак, мой вопрос к Вам:

Почему бы не пойти от начала до конца?

Вместе с невероятно низкой ценой, которую я могу предложить, плюс я могу организовать 100% финансирование, владение Роллсом может оказаться даже дешевле, чем машиной, которая у вас есть сейчас.

Пожалуйста, позвоните мне, как только вы прочитаете это письмо. Прямо сейчас, у меня есть всего пять выгодных предложений, и они не останутся надолго!

Мой номер 213/396-2125

Искренне Ваш,



Джорджио Е.Скала

P.S Роллс-Ройс живет вечно. На машине, на которой сейчас ездите Вы, смогут ездить Ваши внуки.

P.P.S Есть еще одна «загадочная причина», почему я продаю эти Роллс-Ройсы так дешево... но я предпочту не раскрывать ее, пока мы не поговорим по телефону. Спасибо.

**Письмо, продающее подписку на
«Популярная механика»
чрезвычайно успешное письмо**

Милый друг,

Это приглашение не для бездельников, бесталанных артистов или «джентльменов», которые не любят пачкать свои руки.

Оно предназначается для обычных парней – тех, кто привык зарабатывать себе на жизнь тяжёлым трудом (и хочет жить лучше), и кто знает, сколько стоит 1 бакс (около 50 центов в настоящий момент) и кто готов пролить немного капель пота, если есть возможность подзаработать хорошие деньги.

Это для парней, которые не боятся залезать под раковину с разводным ключом, которые не брезгают засунуть руку в сливной бачок, чтобы поправить поплавковый клапан (потому что они знают, что это позволит им сэкономить 16\$ за вызов водопроводчика).

Фундамент нашего государства заложен благодаря усердному труду тех парней, которые добивались всего в жизни своими собственными силами. И «ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА» - журнал №1 среди изданий типа сделай сам - выражает Вам свою благодарность. Мы говорим СПАСИБО Вам, настоящие мужчины!

Наша большая иллюстрированная ЭНЦИКЛОПЕДИЯ СДЕЛАЙ САМ была написана с мыслью о простых ребятах – таких, как Вы.

Поэтому, пожалуйста, позвольте мне предложить Вам Том №1 на БЕСПЛАТНОЙ основе. (Не требуется никакой оплаты).

Эта большая по формату книга насчитывает 168 страниц, снабжённых новейшими планами по сбережению финансовых средств, фотографиями, диаграммами и статьями о том, как сделать своими собственными руками практически ЧТО УГОДНО!

От установки генератора в Вашем автомобиле до уменьшения расхода топлива на 30%!

От просверливания отверстия до перекладки асфальтной дороги или установки небольшого прибора.

Это ПРАКТИЧНО – страницы большого формата прочно держатся на поверхности, и Вы можете с лёгкостью обратиться к их помощи со своего журнального столика или крыла автомобиля. Прочная твёрдая обложка «смеётся» над грязью!

Шрифт КРУПНЫЙ, поэтому легко читабельный.

Каждая статья щедро снабжена иллюстрациями – в одном только Томе I содержится более 600 пошаговых чертежей, фотографий и диаграмм.

ЗАВОДЯ РЕЧЬ ОБ ЭКОНОМИИ, КОГДА ВЫ БЫЛИ В КУЗОВНОМ ЦЕХЕ В ПОСЛЕДНИЙ РАЗ? Если это было в течение последних 12 месяцев, Вы должны знать, что стоимость кузовного ремонта увеличилась до заоблачных цен!

В нашем распоряжении есть менеджер крупного автосервиса, расположенного неподалёку от нашего офиса. Он делится с нами своими секретами продаж. И каков же результат? - Статья, иллюстрированная фотографиями «как сделать это», на которых показано, как избавиться от царапин, вмятин, ржавчины - сделать так, чтобы крыло Вашего автомобиля выглядело, как новенькое!

Обо всём об этом и многом другом Вы узнаете в Томе I ЭНЦИКЛОПЕДИИ ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА СДЕЛАЙ САМ.

Не забывайте: Вы не платите за это ни цента. Сейчас или никогда. И при этом никаких обязательств – ВАМ НЕ НУЖНО НИЧЕГО ПОКУПАТЬ!

«Хм, да ну, не может быть», - возможно, ответите Вы, - это какая-то ловушка».

ВОЗМОЖНО, ЛОВУШКА ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЕСТЬ.

На самом деле, я хотел бы Вам продать ЭНЦИКЛОПЕДИЮ ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА СДЕЛАЙ САМ целиком.

Но по своему опыту знаю, что не могу так просто её «продать» таким, как Вы – тем, кто привык на собственном опыте убеждаться в том, что это стоит того. Поэтому, примите нашу БЕСПЛАТНУЮ книгу, хорошенько ознакомьтесь с Томом I, затем примите решение.

ТОМ I – ВАШ БЕСПЛАТНЫЙ ЭКЗЕМПЛЯР, И Я ХОЧУ, ЧТОБЫ ВЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ЕГО НА ПОЛНУЮ КАТУШКУ.

У Вас есть дети? Откройте страницу 50, где вы обнаружите полный комплект планов и инструкций, как сделать свою собственную игру «настольный хоккей» (мяч также у Вас будет). В магазине Вы заплатите за это приличную сумму денег. Но вы можете соорудить эту игру всего за несколько долларов, которые Вы потратите на покупку пиломатериалов, ДСП. Кроме того, Вам понадобится старый вытяжной вентилятор.

Мечтаете о теплице? На страницах 30-32 Вы найдёте подробную инструкцию о том, как соорудить аккуратную тепличную пристройку.

А как насчёт ценного антиквариата? Почему бы не сделать свою собственную скамейку из сосны или клёна ... затратив на это лишь малую часть от стоимости оригинала? Полный комплект планов и инструкций Вы найдёте, начиная со страницы 30.

Откройте теперь страницу 178, чтобы увидеть насколько лёгок и прост на деле рутинный процесс автосервиса и технической поддержки. (Вы можете сэкономить порядка 150\$ из тех 200\$, что Вы выплачиваете в год за услуги специалиста).

Освежите Ваш дом летом (и сократите расходы по счетам за электроэнергию на кондиционер), установив потолочный вентилятор. Статья, которая начинается со страницы 156 расскажет Вам, как это сделать.

Я могу продолжать и продолжать рассказывать о книге сколь угодно долго. Но должен ли я это делать? Том I ЭНЦИКЛОПЕДИИ ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА СДЕЛАЙ САМ станет Вашим по требованию.

Вам даже не придётся платить за то, чтобы мы Вам его прислали. Обратный конверт с оплаченным почтовым сбором – в приложении. Так чего же Вы ждёте? Скажите ДА прямо сейчас!

Когда Вам будет доставлен «Бесплатный Экземпляр», сохраните его и используйте его. Убедитесь на собственном опыте, почему ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА часто рассматривается в качестве мирового лидера в книжной индустрии, являясь основным источником информации типа «сделай сам».

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ НА СЛЕДУЮЩИЙ МОМЕНТ.

Если Том I не оправдает Ваших надежд и не подтвердит моих обещаний, просто отправьте нам сообщение с пометкой «больше не присылать!». Это будет финальным аккордом (разумеется, Том I останется у Вас). Однако если мои надежды оправдаются, и Вы будете довольны подарком, просто получайте удовольствие от Вашего БЕСПЛАТНОГО Тома. Затем, спустя 8 недель, Вы получите Том II ЭНЦИКЛОПЕДИИ ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА СДЕЛАЙ САМ – такой же большой, красочный, полноценный и снабжённый различными инструкциями источник информации, точь-в-точь, как и первая бесплатная книга. Там вы обнаружите информацию следующего рода:

КАК ПРОТЕСТИРОВАТЬ И ПЕРЕЗАРЯДИТЬ БАТАРЕЙКИ...ПОСТРОИТЬ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ БАРБЕКЮ-БАР... МАСТЕРСКИ ЗАВЕРШИТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ФУНДАМЕНТА, ВЫКОПАТЬ ЛЕСТНИЧНЫЙ КОЛОДЕЦ...УСТАНОВИТЬ СИДЯЧУЮ ВАННУ В ЛЮБОМ МЕСТЕ. В ДОПОЛНЕНИЕ К ЭТОМУ, ВСЁ, ЧТО ВЫ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ О ЛЕНТОЧНЫХ ПИЛАХ...КАК УБРАТЬ НЕСУЩУЮ СТЕНУ...ВСЁ О ШЛИФОВАЛЬНЫХ ЛЕНТОЧНЫХ СТАНКАХ...ВЫБОРЕ ПРАВИЛЬНОГО ВЕЛОСИПЕДА...И ЕЩЁ МНОГО ВСЕГО ИНТЕРЕСНОГО!

Это лишь краткий обзор того, что ожидает Вас в Томе II. И не забывайте –

ВЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ НИЧЕГО НЕ ТРАТИТЕ И НЕ РИСКУЕТЕ НИ ЦЕНТОМ!

Том II – Ваш, изучайте его в течение 14 дней бесплатно! Если ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА СДЕЛАЙ САМ не смогла вызвать Ваше расположение, просто верните нам её до того, как закончится её Пробный Период, ничего не приобретая при этом.

Однако если Вы из той категории ребят, к которой я Вас отношу, у Вас должно возникнуть непреодолимое желание приобрести себе оставшиеся 18 томов ЭНЦИКЛОПЕДИИ ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА СДЕЛАЙ САМ. Если это действительно так, Том II будет доставлен Вам по сниженной цене в 5.95\$ плюс небольшая оплата за пересылку и доставку.

Как только Вы оплатите бланк заказа, остальные тома будут отправлены Вам по почте в течение 5 месяцев – каждая отправка строго «с Вашего разрешения». Оплачивайте каждый том (1 раз в месяц) по сниженной стоимости в 5.95\$ - или же верните его в течение 14 дней пробного бесплатного периода и ничего не приобретайте.

ПРИБРЕТАЙТЕ СТОЛЬКО ТОМОВ, СКОЛЬКО ПОЖЕЛАЕТЕ. В ЛЮБОЙ МОМЕНТ ВЫ МОЖЕТЕ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ НАШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ!

Не забывайте – Том I – Ваш бесплатный экземпляр ЭНЦИКЛОПЕДИИ ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА СДЕЛАЙ САМ, он останется у Вас, даже если вы откажетесь приобрести что-либо.

Но чтобы его получить, Вам необходимо подписать и отправить нам по почте прилагаемый вкладыш.

Сделайте это сегодня же.

Искренне Ваш,
Дж. Майкл Валтерс

ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА

P.S. Если вы испытываете чувство самоудовлетворения и гордости, когда работа сделана безупречно, если вы желаете дать вашей семье всё лучшее, что есть в жизни... тогда Вам нужна информация о том как сделать это, и журнал ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА предоставит Вам её. Всё о
КОНДИЦИОНЕРАХ... БАРБЕКЮ... ЛОДКАХ... СКВОРЕЧНИКАХ... КНИЖНЫХ
ПОЛКАХ... ОХРАННОЙ
СИГНАЛИЗАЦИИ... ЧЕКАНКЕ... КАМЕРАХ... БЕТОНЕ... ЧАСАХ... ДВЕРЯХ... ПЕРФОР
АТОРАХ... КРАНАХ... ВЕНТИЛЯХ... ЗАБОРАХ... ПИСТОЛЕТАХ... НАГРЕВАТЕЛЯХ,
УТЕПЛЕНИИ ПОМЕЩЕНИЙ... КУХНЕ... ПРИБОРАХ... ЛАНДШАФТИНГЕ...
МЕТАЛЛООБРАБОТКЕ... МОТОРАХ... МАЛЯРНОМ
ДЕЛЕ... САНТЕХНИКЕ... ФАНЕРЕ... КРЫШАХ... ВОДОСТОЧНЫХ
ЖЕЛОБАХ... СЕПТИКАХ... ПОДВОДНОМ ПЛАВАНИИ... СОЛНЕЧНОЙ
ЭНЕРГИИ... ПЛАВАТЕЛЬНЫХ
БАССЕЙНАХ... ЧЕРЕПИЦЕ... ИНСТРУМЕНТАХ... ПРИЦЕПАХ... ДЕРЕВЬЯХ... ОБИВК
Е... ЗАГОРОДНЫХ ДОМАХ... ПЫЛЕСОСАХ... ОКНАХ... ДЕРЕВООБРАБОТКЕ.
Это лишь небольшая часть тем, которые будут освещены в 20-ти томной
ЭНЦИКЛОПЕДИИ ПОПУЛЯРНАЯ МЕХАНИКА СДЕЛАЙ САМ. И том I уже Ваш. Вам
осталось лишь отправить нам вкладыш ПРЯМО СЕЙЧАС!

Коммерческое предложение Сумка-СуперОрганайзер

Дорогой друг,

Я ненавижу беспорядок в сумке. Но беспорядок у меня всегда. Носовой платок, пудреница, кредитные карты, чековая книжка... все это в беспорядке лежит на дне, и не важно, насколько аккуратно я пыталась это сложить.

Но последние несколько недель я использую абсолютно новую сумку. СУПЕРОРГАНАЙЗЕР. Я разработала ее сама, здесь в посольстве. И разница просто поразительна. Больше нет беспорядка, поисков вещей... внезапно я вновь стала организованной женщиной! И мне это нравится.

В чем секрет? Все очень просто. В СУПЕРОРГАНАЙЗЕРЕ найдется место для всего, что Вам нужно. И все это Вы сможете найти в течение 3 секунд. Солнечные очки, платежные карты, ключи или фотографию детей. Все что угодно!

Я бы хотела отправить Вам такую сумку.

Я отправлю Вам эту сумку на 30 дней бесплатно, чтобы Вы могли убедиться, насколько она удобна и полезна.

Но для начала позвольте мне показать, какие преимущества дает Вам СУПЕРОРГАНАЙЗЕР.

Начнем с потайного отдела.

Мы называем первое отделение сумки потайным отделом. И это секрет СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА. Ничего подобного нет ни в одной сумке. Передний клапан открывается и – вуаля – кредитные карты, чековая книжка и ручка – все для Вас.

Отличный обзор всего потайного отделения.

Только представьте аккуратный маленький кармашек со «страничками» из плотных прозрачных отделов. В нем умещается 16 и более кредитных карт, фотографий или документов! Всегда доступны и всегда на виду.

Для меня это очень важно, потому что у меня их много. У меня 3 карты на бензин, пропуск в библиотеку, водительские права штата Аризона, банковская карта, кредитные карты трех магазинов и огромное количество фотографий моих детей. И все это лежит на видном месте в моем органайзере, так что я могу найти их за пару секунд.

Секцию органайзера можно удалить и использовать как маленький кошелек, с отделением для наличных и застежкой-защелкой. Если я иду куда-нибудь вечером или хочу поменять сумку, я просто извлекаю органайзер и помещаю его в ту сумку, которую хочу взять с собой.

Далее, держатель для чековой книжки.

Я люблю пользоваться чековой книжкой в магазинах. И поэтому я разработала держатель для чековой книжки прямо в СУПЕРОРГАНАЙЗЕРЕ. Передний клапан потайного отдела отворачивается и перед Вами маленькая «доска», на которой Вы можете выписать чек.

Эту деталь Вы можете увидеть на фотографии. Вы можете увидеть, как она открывается и что чековая книжка и реестр чеков находятся прямо на ней. Для меня это важно, потому что мой муж очень обеспокоен, когда мои счета не сходятся. А с реестром чеков я никогда не забываю записывать каждый чек. Кстати, я разработала держатель для чеков как для чековых книжек с верхним переплетом, так и для книжек с боковым переплетом. Какой бы Вы не пользовались, она подойдет. И, как Вы видите, держатель для чеков также можно переместить в другую сумку.

Следующая особенность – замечательная ручка в держателе... так что у Вас всегда будет чем подписать чеки. (Понимаете, что я имею ввиду под понятием «организованный человек»?) Вы получите ручку без дополнительной платы.

И наконец, все это отделение плотно закрывается застежкой-молнией... Я хотела использовать другую застежку для СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА, но моя дочь сказала: *«Если я собираюсь носить в нем чеки и кредитные карты, я хочу, чтобы он был надежным. А застежка-молния и есть самая надежная»*. Поэтому потайное отделение застегивается на молнию.

А сейчас давайте поговорим об остальных отделениях. Мне нравятся сумки с большим количеством отделов, и поэтому в СУПЕРОРГАНАЙЗЕРЕ их много.

Для начала, в органайзере есть два хороших просторных средних отдела.
И каждый застегивается на молнию.

В первом хранятся мои косметические средства.
Косметика, пудреница, кисточка, бумажные салфетки и носовые платки.
Все это аккуратно сложено.

Фотограф положил шарф в это отделение, вы можете увидеть его справа.
В другом отделе я храню важные бумаги, рецепты, сберегательные марки, письма и так далее. (Моя дочь называет все это «*ценное барахло*».) В этом среднем отделе есть боковой карман. (На фотографии его не видно.) Там я храню ключи.

И это важно! Ненавижу стоять перед дверью после походов по магазинам вечером, пытаюсь найти ключи на дне сумки. А сейчас я точно знаю, где они лежат.

3 отдела с обратной стороны.

С обратной стороны СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА есть 3 дополнительных отдела.
Там есть большой отдел, куда Вы можете положить шарф и перчатки. Второй отдел предназначен для сигарет (если Вы курите). И еще один я сделала для очков.

Обычно ремни – это проблема. Поэтому я разработала особый ремень.

Мы предполагаем, что СУПЕРОРГАНАЙЗЕР станет самой полезной сумкой, которая у Вас когда-либо была. Вы берете ее везде... и иногда загружаете ее максимально.

Итак, нам известно, что у многих сумок ремень бывает ненадежным. И первым портится ремень. Поэтому мы сделали комбинированный ремень. Вот как он выглядит. Это 2 ремня, сшитые вместе. Он супернадежный. И выглядит великолепно!

В дополнение я сделала ремень регулируемым, поэтому Вы можете носить Ваш СУПЕРОРГАНАЙЗЕР как на плече, так и в руках, как Вам больше нравится.

И наконец... Ваши инициалы.

Хорошая новость – инициалы предоставляются бесплатно. Здесь Вы можете увидеть их в настоящем размере.

Почему у СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА такая невысокая цена?

После того как я закончила разработку СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА, я связалась с людьми, поставляющими кожу высокого качества и предложила сотрудничество. И мне не понравилось их предложение. Стоимость нашего СУПЕРОРГАНАЙЗЕРА должна была составить от 30 до 35 долларов США. Качество соответствовало бы цене, но я планировала продавать органайзер по цене вполовину меньше этой.

И я обратилась к своему мужу Мюрею. Он разбирается в коже лучше всех, кого я знаю. «Кожа?», - спросил Мюррей. *«Я считаю, что мы должны использовать винил. Он красивый, стойкий и его можно долго использовать. Он не вытирается и на нем не остается следов. И стоит он в два раза меньше чем кожа».*

Так мы и сделали. Сделать СУПЕРОРГАНАЙЗЕР из винила – это замечательная идея! Он крепкий и красивый снаружи, его просто мыть изнутри, у него шелковая текстура. А цена? Только 12,98 долларов США. (Плюс расходы на доставку.)

Я хочу, чтобы Вы увидели СУПЕРОРГАНАЙЗЕР, подержали его в руках, поносили его и наслаждались им в течении 30 дней. Потом, если Вы захотите, его можно вернуть, и я верну Вам деньги до последнего цента.

Но пожалуйста – окажите мне услугу – сделайте свой заказ прямо сейчас. Наше предложение ограничено, и мне бы не хотелось разочаровать Вас. Лучшее время для заказа прямо сейчас, пока Вы думаете об этом.

С уважением,
Джой Холл

Коммерческое предложение: подписка на журнал ИГРЫ

Дорогой Ричард Ходсан,

Продолжайте...складывайте элементы... и получайте удовольствие, мы разработали этот пазл специально для Вас.

И цель журнала Игры – удивлять Вас, развлекать Вас, вовлекать Вас в нечто особенное... держать Ваш ум в тонусе и снабжать новыми идеями, забавлять Вас и воодушевлять на все время чтения.

Понимаете, Ричард Ходсан, журнал Игры – это не просто журнал, который Вы читаете. Это журнал, в который Вы играете.

ПЕРЕВОРАЧИВАЙТЕ ОБЛОЖКУ И НЫРЯЙТЕ!

Начните с нашей рубрики **Умный карандаш**, которая занимает 16 страниц. На этих страницах Вы найдете словесные игры, числовые игры, паззлы, загадки, анаграммы, монограммы и логические игры.

Попробуйте поиграть в наши **Визуальные Головоломки** – вы должны угадать слово по фотографии или ее фрагменту... **Обманки** – оптические иллюзии, которые требуют предельного внимания - или **Искажение** – когда мы берем привычную форму и меняем ее до неузнаваемости. (Например, Вы, возможно, сможете представить очертания Пенсильвании, но смогли бы Вы сделать это, если бы она была перевернута вверх ногами и задом наперед?)

Или поиграйте в **Дикую Карту** – занимательную и всегда бросающую вызов коллекцию головоломок, разработанную, чтобы свести Вас с ума. Плюс...

В
КРОССВОРДЫ... КРОССВОРДЫ... КРОСС
О
Р
Д
Ы

Некоторые наши читатели, кажется, даже не могут выбрать лучшие – поэтому мы печатаем несколько кроссвордов в каждом выпуске. Вы найдете здесь классический кроссворд и двойной акrostих, замечательно проиллюстрированный немецкий кроссворд и Самый Сложный Кроссворд из всех существующих, который содержит 2 варианта ответов – сложные и легкие.

КОНКУРСЫ. МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ ВЫ ИГРАЛИ – И ВЫИГРЫВАЛИ!

Если при виде конкурса в Вас просыпается азарт, Вы захотите принять участие в 2-ух потрясающих конкурсах, которые проводятся в каждом номере – и наши читатели сами подтверждают – каждый может победить.

И если Вы выигрываете, Вы получаете ценный приз – пинбол, видеоманитофон, мопед или фотоаппарат. Участники, занявшие второе место, получают фирменные футболки. А все участники хорошо проводят время, вне зависимости выиграли они или нет.

НОВЫЕ ИГРЫ... СТАРЫЕ ИГРЫ...И ИГРЫ, КОТОРЫЕ ВЫ ПРИДУМЫВАЕТЕ САМИ.

Вы полагаете, что у нас есть раздел Шахматы и Триктрак (и конечно он у нас есть). Но Вы играли в **Шары**, самую древнюю игру в истории... **Сенет**, любимую игру молодого короля Тота... или **Суракарту**, придуманной на индийском острове Ява. В каждом номере опубликованы правила и схема, так же как и увлекательная история происхождения игры.

Или подготовьтесь к свиданию, играя в **Поп Дайс**, где каждый бросок костей является следующей нотой в мелодии, которую Вы создаете сами... **Джунгли**, этническая настольная игра, цель которой съесть (именно съесть) как можно больше фигурок своего оппонента, пока он не съел Ваши... и **Элезис** – шумная карточная игра, каждый раз новая, потому что Вы сами придумываете новое правило!

И НА ЭТОМ РАЗВЛЕЧЕНИЯ НЕ ЗАКАНЧИВАЮТСЯ!

Как звали лошадь Тонто... кто был главным инженером в сериале «Звездный Путь»? Пройдите пустяковую викторину и освежите Вашу память. Или проведите собственное расследование, используя фото-подсказки, в популярной рубрике **Фотопреступники**.

В общем, станьте одним из 600000 фанатичных подписчиков, которые дождутся не могут очередной доставки нашего издания. Скоро Вы, как и они, будете вытаскивать свой журнал в поездах, автобусах, самолетах, на перерыве или обеде, и погружаться в увлекательную, азартную и приятную игру или упражняться в остроумии со своими друзьями или членами семьи.

НЕ ВЫБЫВАЙТЕ ИЗ ИГРЫ – ПОДПИШИТЕСЬ СЕГОДНЯ!

Просто возьмите карандаш и скажите «Да» на выгодное предложение, которое мы делаем нашим новым подписчикам.

Поэтому, подпишитесь на это издание и Вы обнаружите, что ИГРЫ это самый увлекательный журнал, который Вам приходилось видеть за много-много лет. Затем, если это не то, что вы ожидали, просто напишите «отменить» на Вашем чеке.

Просто отправьте персональную форму подписки(которая находится в начале этого письма) сегодня. И мы вышлем Вам первый Ваш номер этого особенного журнала с играми и развлечениями. Никакого риска!

С уважением,

Чип Блок
Издатель

P.S. Кстати, мы **всегда** публикуем ответы ко всем загадкам и головоломкам в конце каждого журнала. В конце концов, честность есть честность

Страхование Жизни

Дорогой Пожилой Американец:

Я знаю, что когда-то в прошлом, Вы уже задумывались о приобретении страховки. Но сейчас я хочу задать прямой (и возможно недипломатичный) вопрос:

«Вы довольны тем, что Вы предприняли в этом направлении?»

Прошу прощения, если этот вопрос звучит резко. Однако Вы МОЖЕТЕ сделать первый шаг – и Вы можете сделать его прямо сейчас:

Вы можете заполнить заявку на программу страхования жизни ПОЖИЛОЙ АМЕРИКАНЕЦ 1000\$, и программа вступит в силу, как только заявка будет подтверждена.

Программа обеспечит Вашей семье 1000 долларов США на похоронные и другие расходы, и у Вас нет пути назад.

С Вашим уходом Ваша семья может попасть в затруднительное положение. Вы долгое время делали для членов Вашей семьи все возможное. И они ценили это. И нет причины для того, чтобы они не продолжали ценить Вас после Вашей кончины, помня о том, что Вы позаботились о том, чтобы они могли начать жизнь заново.

Если завтра Вы умрете, может возникнуть множество расходов:

- Чеки доктору за лечение
- Чеки больнице за сопутствующие расходы
- Похоронные услуги
- Гроб и памятник
- Неоплаченные налоги
- Неоплаченные ежемесячные счета
- И список на этом не заканчивается!

И не было бы Вашей семье комфортней, если бы Вы позаботились об этих расходах заранее?

И чтобы помочь Вам в этом, мы, Пожилой Американец, хотим представить Вам нашу программу страхования жизни на 1000 долларов США:

В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ ВЗНОС СОСТАВЛЯЕТ ТОЛЬКО 1 ДОЛЛАР США

Следующее, что Вы должны сделать, это вернуться к Вашей заявке и заполнить ее, а затем как можно скорее отправить ее нам с Вашим вступительным платежом в размере 1 доллара США.

Когда мы подтвердим Вашу заявку, Вы будете застрахованы на 1000 долларов США на основании вступительного взноса. Затем, когда Вы заплатите свой первый страховой взнос, вы получаете страховой полис на всю жизнь и можете создавать свою денежную стоимость в течение многих лет.

Вы можете использовать Вашу денежную стоимость в различных целях. Если Вам нужно занять деньги, Вы можете сделать это с помощью Вашего полиса (под разумную процентную ставку, между прочем).

Или Вы можете использовать денежную стоимость на полис страхования жизни с меньшими взносами.

Есть еще один важный для Вас момент. Вам не нужно посещать врача и проходить медицинское обследование. Вам нужно указать состояние здоровья в своей заявке, и с тех пор как компания оформляет полисы только людям с хорошим состоянием здоровья, она имеет право проверять заявленные сведения в течении двух лет (но компания имеет это право только в течении первых 2-ух лет). Предсуществующее состояние здоровья не покрывается страховкой в течение первых 2-ух лет, но покрываются по прошествии этого срока. Как и во многих компаниях, суицид, совершенный в первые 2 года действия полиса, не является страховым случаем.

А сейчас – дополнительная особенность.

В случае внезапной смерти в транспорте общего пользования (а смерть всегда внезапна), компания выплачивает дополнительные 1000 долларов США – итого 2000 долларов США. При этом необязательно, что летальный исход должен произойти немедленно, он может произойти в течении 60 дней с момента несчастного случая.

Конечно, достаточно сложно говорить о подобных выгодах, поэтому мы предпочитаем говорить об этом языком наиболее актуальным для положений договора страхования.

По страховому полису выплачивается 2000 долларов США вместо 1000 долларов США, если смерть наступила только от телесных повреждений в результате несчастного случая, когда пострадавший (пассажир с билетом) ехал, входил или выходил из любого транспорта, имеющего лицензию транспорта общего пользования.

Конечно, эти дополнительные выгоды не действуют, если смерть была вызвана или связана с психическим или физическим недомоганием, болезнью или слабостью; войной или любым происшествием, имеющим отношение к военным действиям; или пока полис действует на основании регистрации пользователя или продленного срока страховки.

И это только одна из многих особенностей программы страхования Пожилых Американец, которые делают ее такой ценной. Эта программа поможет выполнить Ваши обязательства и оплатить счета, когда Вас не станет.

Вот наша история.

Вам может показаться, что это письмо слишком длинное, но это потому,

что нам есть что сказать.

Это письмо может избавить Вашу семью от части слез, страданий и сожалений, вызванных Вашей смертью.

Вам необходимо знать о ценности страховки. Вы же заинтересованы в благополучии своей семьи.

Поэтому, позвольте мне спросить еще раз:

«Вы довольны тем, что Вы предприняли в этом направлении?»

Помните, что после Вашей кончины, второго шанса уже не будет. Что Вы сделаете для своей семьи? Вы должны сделать это сейчас, не завтра, не на следующей неделе, не в следующем году, А СЕЙЧАС!

Поэтому, я надеюсь, Вы найдёте время заполнить нашу заявку и отправить ее нам сегодня, пока перед Вами лежит эта анкета.

И Вы всегда будете довольны тем, что сделали это.

С уважением,

Джозеф Дж. МакГи
Президент

P.S. Поскольку мы из «Скептического» штата Миссури, позвольте нам «Доказать Вам», что наша страховая программа соответствует всем заявленным нами положениям. Мы гарантируем Вам возврат денег, если Вы не будете полностью удовлетворены.

Коммерческое предложение: продукция Хелен Кертис для салонов красоты

Салон красоты Мэри
1234 Main Street
Город, И 60006

Дорогой профессионал в области красоты:

Мы рады предложить Салону красоты Мэри уникальную возможность попробовать уникальный продукт. В ограниченный период времени Вы можете абсолютно бесплатно получить 3 средства для перманента Квантум, чтобы использовать их для своих клиентов в Вашем салоне в Чикаго абсолютно бесплатно.

В прошлом сентябре наши профессионалы представили средство Квантум – одну из самых революционных технологий завивки волос Хелен Кертис. Это замечательное средство для перманента уже признано самым успешным продуктом, разработанным в наших лабораториях. Сейчас мы приглашаем профессионалов в области красоты, таких как Вы, попробовать Квантум.

Уникальность Квантума состоит в том, что одна формула состава для перманента с успехом применяется для 3-ех типов волос – нормальных, окрашенных и мелированных. И с помощью Квантума Вы можете сделать локоны любого размера и вида всего за 20 минут и без сушки феном.

Самое главное, что Квантум может избавить Салон Красоты Мэри от необходимости хранить десятки средств для перманента для разных типов волос. А это позволит сэкономить деньги и пространство.

Специалисты Чикаго, Иллинойса и всех штатов США получили великолепные результаты с Квантум. Они говорят, что Квантум превзошел их ожидания, и покупают его снова.

Мы делаем Вам это предложение, поэтому Вы тоже имеете возможность попробовать Квантум на 3-ех типах волос. Затем, мы уверены, Вы вернетесь к нам снова, потому что Ваши клиенты точно вернутся к Вам.

Все что Вам нужно сделать, чтобы получить 3 бесплатных средства для перманента Квантум, зарезервированных для салона красоты Мэри, это вернуть приложенный именной Бесплатный Сертификат на получение средства для перманента в возвратном конверте, оплаченном отправителем.

А еще лучше, позвоните по бесплатной линии сегодня. Вам необходимо будет заплатить минимальный почтовый сбор и плату за обработку груза, которые составляют 2 доллара США, вы можете оплатить их картой VISA или Mastercard.

Пожалуйста, отметьте Вашего дистрибьютора продукции Хелен Кертис, если Вы уже работаете с ним. Если нет, то выберите наиболее подходящего для Вас в списке

авторизованных дилеров, который находится на обратной стороне сертификата. Мы не сможем обработать Ваш заказ, пока Вы не укажете дистрибьютора.

Мы вкладываем брошюру по продукту, чтобы Вы могли узнать полную историю создания Квантум. В этой брошюре есть сертификация продукта, о которой Вам необходимо знать, инструкция по применению Квантум, а также ответы на часто задаваемые вопросы о Квантум. Таким образом, Вы узнаете о Квантум все и сможете начать использовать Ваши 3 БЕСПЛАТНЫХ средства для перманента в день получения.

А для того, чтобы Вы могли узнать, чем на данный момент занимаются Профессионалы Хелен Кертис, чтобы Вы получали большие доходы, мы вкладываем информационный буклет «Партнеры в Профессионализме». В нем рассказывается о том, как работает наша «Горячая линия» для поддержки специалистов в области красоты и как Вы можете получить максимум пользы от этой услуги Хелен Кертис.

Мы настаиваем, чтобы Вы прочитали и сохранили этот обучающий материал. И не забудьте сделать заказ до конечного срока, указанного на Вашем Сертификате, и получить 3 бесплатных средства для перманента Квантум (обычной стоимостью 8,95 долларов США), зарезервированных для Вас, до того как мы будем вынуждены отправить Ваши средства для перманента в другой салон.

Присоединяйтесь к тысячам профессионалов, которые делают завивку и прибыль с Квантум.

Отправьте Ваш Бесплатный Сертификат на получение средства для перманента сегодня. Или позвоните по горячей бесплатной линии 1+800-323-9429 (для Иллинойса номер горячей линии 1+800-942-1885). Вам нечего терять. 3 бесплатных средства для перманента Ваши по запросу – абсолютно бесплатно!

Ваш партнер в Профессионализме,

Майкл Голдмэн, Президент

Подразделение Профессионалов Хелен Кёртис

P.S. Если Вы сделаете заказ сейчас, мы отправим Вам по почте 3 бесплатных средства для перманента. Но это еще не все! Вы получите идентификационную карту «Партнеры в Профессионализме», предназначенную для номера нашей бесплатной «Горячей линии». Плюс, Вы также получите купон еще на 4 бесплатных средства для перманента Квантум!

Коммерческое предложение: Справочник «Как сделать это»

Дорогой Мистер Джонсон:

Они будут делать это в зале заседания, секретной лаборатории, почтовом отделении, возле кулера с водой. После следующего запланированного Вами большого совещания они будут говорить о Вас, Мистер Джонсон.

Проведение успешного семинара, собрания или конвенции может обеспечить Вам новый статус в Вашей компании. Это может помочь Вам получить в Вашей организации и сфере деятельности статус исполнителя, который знает, что нужно делать и как делать это правильно.

Успешно проведенное собрание может дать Вам продвижение по карьерной лестнице. А если Вы проведете его профессионально, используя СПРАВОЧНИК ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, Вы будете удивлены, сколько времени, денег, усилий, энергии, трудозатрат и нервов сэкономяте Вы, Ваш секретарь и весь Ваш персонал.

Что я имею в виду, когда говорю «профессионально»? Итак, Вы получаете СПРАВОЧНИК ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ дважды в год из Зиф-Дэвис, издателей журнала Мероприятия и Конвенции для профессиональных организаторов мероприятий и справочника Отели и Курорты для проведения официальных мероприятий, который стал «Библией» для профессионалов в области бизнес-путешествий.

СПРАВОЧНИК ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ предоставляет Вам такую же информацию, какая требуется им. Точную информацию. Надежную информацию. Своевременную информацию. Всегда доступную и полезную информацию.

Самая новая информация по 1025 лучшим конференц-центрам

В этом хорошо иллюстрированном 1034-страничном руководстве, Вы найдете полное описание топовых конференц-центров по всему миру. Для экономии Вашего времени они сгруппированы по географическому признаку: США, включая Гавайи, далее Канада, Атлантические и Карибские острова, Мексика, Центральная Америка, Южная Америка, Европа, Африка, Ближний Восток и Дальний Восток.

Чтобы облегчить процесс сравнения мест, каждые полстраницы списка конференц-центров имеют структурированный формат. Вы получаете...

...Основную информацию. Название, количество номеров, адрес, номера телефонов, руководящий состав. Номера бесплатных линий. Номера

телефонов и адрес отдела продаж. Номера телекса и сокращенные адреса для передачи телеграмм. Принадлежность к какой-либо сети.

...Тип и местоположение. Каждый конференц-центр относится к какой-либо категории: Центр управления конференциями, выставочный центр, курорт среднего уровня, закрытый клуб, круизное судно. Затем, обозначено точное местоположение с информацией о том, как туда добраться и о стоимости дороги.

...Удобства. Общее описание архитектуры помещения, декоративного стиля, перечисление оборудования и особенностей, например наличие балкона в комнатах.

...Услуги, магазины, рестораны, развлечения, здравницы и увеселительные заведения. В описание особенностей заведения входит следующая информация: окружение, кухня, цены на вход, типы развлечений и часы работы.

...Основные условия для проведения мероприятий. Количество доступных залов заседаний, их местоположение, их особенности и удобства, схема содержит информацию по специфическим помещениям – их размер, местоположение, половое покрытие, возможности использования в различных целях.

...Оборудование для мероприятий и службы поддержки. Детальное описание оборудования и услуг, которые предоставляются отелем бесплатно или за плату, и что Вы можете приобрести у местных продавцов. Например:

Системы громкой связи. Подиумы. Стулья. Информационные доски. Экраны. Столы. Пористые щиты. Доски для афиш. Микрофоны. Переносные сцены. Кафедры с подсветкой. Вытираемые доски. Катушечные и кассетные магнитофоны. Проигрыватели.

Фонографы. Оборудование для многоязычного синхронного перевода. Замкнутые телевизионные системы. Проекторы. Экраны. Печатающие устройства. Копиры. Грузовые автомобили и фургоны. Блокноты, ручки и карандаши. Указатели направления. Именные карты.

Музыканты. Аниматоры. Электрики. Видеооператоры. Фотографы. Плотники. Художественные оформители. Оформители вывесок. Художники. Водопроводчики. Декораторы. Переводчики. Руководители экскурсионной группы. Регистраторы. Полная информация!

...Тарифы. Групповые тарифы, сезонные тарифы, европейские и американские тарифы. Налоги. Время расчета. Кредитные карты. Расчетные операции. Со СПРАВОЧНИКОМ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ Вы получите всю нужную Вам информацию по ценам, чтобы сделать сравнительный анализ цен и сэкономить время на месте.

Легкое решение – лучшее решение

СПРАВОЧНИК ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ – это больше, намного больше, чем список конференц-залов и их характеристики.

Он предоставляет Вам полный отчет – минисправочники с описанием 80 привлекательных и популярных конференц-залов! Он предоставляет Вам список конференц-залов – полное и детальное описание конференц-залов и выставочных центров в крупных городах. Он дает Вам перечень перевозчиков и транспортных компаний, которые доставят Ваших людей до места проведения мероприятия с максимальным комфортом по минимальной цене.

Со СПРАВОЧНИКОМ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ Вы получаете в одном, большом, удобном издании, снабженном ссылками и указателями, все факты, цифры и объективную информацию, которая нужна Вам для проведения следующего мероприятия с экономией времени, денег, трудозатрат, нервов, одним словом – это выбор профессионала!

Ваш секретарь поблагодарит Вас за приобретение СПРАВОЧНИКА ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ. Как и весь Ваш персонал, и остальные участники мероприятия. А также все присутствующие – как в Вашем отделе, так и во всем Вашем предприятии.

Со СПРАВОЧНИКОМ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ Вы сделаете себе больше чем имя, Мистер Джонсон!

И если Вы присоединитесь к нам сейчас, мы будем рады предоставить Вам скидку в 50% на подписку на первый год.

Правильно! Отправьте приложенную карту в конверте оплаченного ответа сегодня и Вы получите 2 выпуска (за один год) СПРАВОЧНИКА ПО ПРОВЕДЕНИЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ всего за 15 долларов США. Это половина от обычной цены – все равно, что получить дополнительную тысячу страниц полезной информации бесплатно!

И не нужно отправлять деньги сейчас. Мы будем рады выписать счет Вашей компании позже. Но, пожалуйста, сделайте Ваш заказ сегодня. Чем раньше мы узнаем о Вас, тем раньше сможем помочь Вам создать репутацию исполнителя, который знает, что делать и как делать это правильно!

Спасибо Вам.

С уважением,

Имя

Название компании

**Предложение о подписке от журнала
«Органическое садоводство»**

***Преимущества использования бесплатных подарков
в качестве стимула к подписке***

Дорогой садовод,

Если у Вас тяжёлая работа, которая оставляет вам всё меньше и меньше времени на Ваш сад...

...возможно, Вы совершаете типичные ошибки, какие совершает наш приятель, чей портрет Вы можете увидеть на цветной фотографии на нашем конверте – ошибки, которые могут создавать для Вас чрезмерную загруженность и добавлять беспокойства.

Возможно это так. Поскольку все самые лучшие в мире садоводы допускают одну и ту же ошибку – они выполняют очень мало физической работы.

И это факт.

В конце концов, успех в садоводстве измеряется не количеством труда, а количеством знаний.

И прямо сейчас для тех, кто желает узнать больше и работать меньше...

...мы рады отправить – совершенно бесплатно – экземпляр САМЫХ ЛУЧШИХ САДОВОДЧЕСКИХ ИДЕЙ, КОТОРЫЕ МНЕ ИЗВЕСТНЫ, КНИГУ ПО ОРГАНИЧЕСКОМУ САДОВОДСТВУ И СБОРУ УРОЖАЯ и ПОСТРОЙ САМ СВОЮ СОБСТВЕННУЮ УСАДЬБУ ... эти замечательные справочники, достанутся Вам бесплатно, если Вы примите наше ни к чему не обязывающее предложение - ознакомиться с журналом ОРГАНИЧЕСКОЕ САДОВОДСТВО.

Чтобы получить свои подарки, просто сорвите марку с этой страницы, приклейте её на вложенный вкладыш и отправьте нам его по почте. Как только мы получим от Вас весточку, мы вышлем Вам последний выпуск нашего журнала и все три буклета...

... и Вы узнаете о пути устранения типичных ошибок, которые лишают Вас радости и удовольствия от занятия Вашим любимым садоводством. Ошибки, которые совершает наш друг на фото, как то:

ОШИБКА НОМЕР 1 – прополка. Вы больше никогда не совершите подобную ошибку...

...поскольку прополка – напрасная работа, которая пагубно отражается на Вашей спине и ещё пагубнее на почве в Вашем саду.

Наши бесплатные буклеты расскажут Вам о более быстром и лучшем способе, как избавиться от сорняков - мульча! Мульча – это толстый слой, в состав

которого входят испорченное сено, скошенная трава, старая листва – всё то, чем Вы можете задушить сорняки раз и навсегда.

Это легче для Вашей спины...занимает меньше времени, чем прополка... и поддержит в чистоте Ваш сад. Но что самое важное: мульча защищает Ваш бесценный верхний слой почвы от безжалостно палящего солнца и засухи. Превращаясь в перегной, мульча продолжает образовывать дополнительный слой почвы, увеличивая её плодородность.

Если в Вас ещё свежи воспоминания о тех часах, которые Вы провели в борьбе с сорняками в знойный июльский полдень, я уверен, что вскорости Вы исправите эту ошибку. А вот ещё одна ошибка:

ОШИБКА НОМЕР 2 – это длинные прямые грядки – как много пространства они занимают! В таком случае лишь небольшая часть участка используется под растения. Остальная территория растрачивается на голые ряды и пустые пространства, которые Вы будете с осознанием долга пропалывать. Если Вы обрабатываете сад таким вот методом...

... ЛУЧШИЕ САДОВОДЧЕСКИЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ МНЕ ИЗВЕСТНЫ помогут Вам положить конец напрасной работе благодаря «методу приподнятых грядок» - техника, пришедшая к нам из Китая, позволяет Вам выращивать больше овощей, сажая их близко друг другу – настолько близко, что их листья практически соприкасаются, тем самым создавая тень и вытесняя сорняки. Теперь Вы можете вырастить сад своей мечты!

А что же ещё делает неправильно наш друг на фото?

ОШИБКА НОМЕР 3 – моно-культивирование – он изолирует один вид растений от других. Эта неэффективная тактика вызывает большое количество насекомых-вредителей и болезней.

Более разумный способ посева – «посадка растений-спутников» - старейшая тактика культивирования, насчитывает несколько столетий обрела актуальность в настоящее время ввиду множества научных обоснований. Исследования показывают, что некоторые овощи и растения следует сажать вместе, так как они могут взаимно стимулировать рост друг друга...устранять насекомых и болезни...а также в общем и целом помогать друг другу «становиться лучше». Один из таких примеров: кукуруза, посаженная вместе с бобовыми. Бобовые снабжают азотом корни кукурузы, а стебли кукурузы формируют «шесты для лазания», которые избавляют Вас от лишней работы. Таких примеров очень много...

...и Вы сможете обнаружить целый перечень растений-спутников в книге ЛУЧШИЕ САДОВОДЧЕСКИЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ МНЕ ИЗВЕСТНЫ: все растения, которые должны выращиваться вместе и все растения, которые не должны выращиваться таким образом.

А совершаете ли Вы следующую типичную ошибку...?

ОШИБКУ НОМЕР 4 – использование химического удобрения. Почему это является ошибкой? Во-первых, это дорого. Но что ещё хуже – такое удобрение может причинить больше вреда, нежели пользы для Вашего сада, уничтожив полезные бактерии, которые производят бесплатное, натуральное удобрение из

воздуха и почвы. Поэтому чем больше химического удобрения вы используете, тем больше Вам понадобится его в следующем году.

Химическое удобрение может разрушить структуру Вашей почвы, сделав из неё «инертную грязь», которая превращается в сырой глинистый ком, когда идёт дождь, и спекается в твёрдый булыжник под палящим солнцем. Это превращает пашню в настоящую каторгу.

Вы узнаете о более экономном, более натуральном способе, как создать глубокий и долговечный плодородный почвенный покров, ознакомившись с книгой **ЛУЧШИЕ САДОВОДЧЕСКИЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ МНЕ ИЗВЕСТНЫ**. Это компост (почвенная смесь)! Вы не покупаете её, а приготавливаете самостоятельно из бесплатных материалов, которые расходуются многими людьми впустую.

И как свидетельство эффективности данного метода - богатый почвенный покров, созданный Вами собственноручно. Живое свидетельство, которое останется с Вами до глубокой старости!

Однако самая страшная ошибка из всех...

...ОШИБКА НОМЕР 5 – ядовитые опрыскиватели и инсектициды, которые использует наш друг с тем, чтобы избавиться от насекомых-вредителей. Вряд ли он осознаёт, что эти ядовитые вещества лишь только осложняют его проблемы с насекомыми – не говоря уже о разрушении экологии и угрозах здоровью, которые он провоцирует таким образом.

Из книги **ЛУЧШИЕ САДОВОДЧЕСКИЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ МНЕ ИЗВЕСТНЫ** Вы узнаете, почему учёные верят в атаки насекомых-вредителей: популярная теория объясняет это тем, что насекомые предпочитают атаковать слабые растения, уничтожая по Законам Природы непригодные к жизни растения. Поэтому чем более здоровая почва на вашем участке, тем более здоровыми будут Ваши растения. Слабая почва (таковой она становится в результате применения химического удобрения) производит слабые растения. Отсюда и берут своё начало проблемы с насекомыми.

Ядохимикаты усугубляют дело. Они уничтожают вместе с насекомыми всё остальное: почвенные бактерии, земляных червей, певчих птиц и всех «полезных насекомых» - богомолов, божьих коровок, златоглазок и многих других друзей сада, обычная деятельность которых состоит в том, чтобы держать паразитов под естественным контролем. Как только нарушается экологический баланс, паразиты возвращаются. Всякий раз они становятся всё более устойчивыми к пестицидам, заставляя Вас искать более сильное противоядие.

Это порочный круг Вы можете разорвать с помощью ноу-хау, которое Вы сможете найти в бесплатных справочниках и журнале **ОРГАНИЧЕСКОЕ САДОВОДСТВО**. Вы получите информацию о том, как распознать и приманить полчища «полезных насекомых» и естественных хищников.

Вы откроете для себя простые рецепты того, как приготовить в домашних условиях нетоксичные, не загрязняющие окружающую среду опрыскиватели и репелленты, которые действительно эффективны. Плюс ко всему, Вы узнаете множество других способов, как естественным способом помочь своим растениям стать более устойчивыми к насекомым-вредителям и болезням.

И ОШИБКА НОМЕР 6... так мы могли бы продолжать до бесконечности вслед за книгой ЛУЧШИЕ САДОВОДЧЕСКИЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ МНЕ ИЗВЕСТНЫ – в общей сложности она содержит 19 полезных и спасающих от ненужной работы глав, в каждой из которых Вы найдёте советы о том, как правильно начать сеять семена... собирать и хранить урожай овощей и фруктов... экономить больше времени, денег, усилий – советы, затрагивающие практически каждый аспект Вашей садоводческой деятельности.

Сотни тысяч умелых садоводов стали ещё более компетентными в садоводстве, благодаря книге «лучшие идеи»...

...и сейчас Издатели журнала ОРГАНИЧЕСКОЕ САДОВОДСТВО желают отправить Вам, помимо бесплатного экземпляра книги ЛУЧШИЕ САДОВОДЧЕСКИЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ МНЕ ИЗВЕСТНЫ, ещё 2 других не менее полезных буклета – КНИГУ ПО ОРГАНИЧЕСКОМУ САДОВОДСТВУ И СБОРУ УРОЖАЯ, а также ПОСТРОЙ САМ СВОЮ СОБСТВЕННУЮ УСАДЬБУ. И вот почему они хотят Вам сделать этот подарок...

Мы желаем, чтобы Вы получили эти 3 бесплатных буклета, поскольку мы уверены, что поняв однажды, каким простым и приятным занятием может стать для Вас садоводство... Вы захотите углубить свои познания и обогатиться бесценным опытом ведения органического садоводства – опытом, который приносит одновременно удовольствие и пользу. Как раз в этом Вам поспособствует журнал ОРГАНИЧЕСКОЕ САДОВОДСТВО. Никакой другой журнал не сможет вызвать в Вас живой интерес к естественному миру вокруг Вас.

Каждый выпуск журнала заполнен до отказа лучшими садоводческими идеями от наших экспериментальных ферм... последними открытиями и технологиями... а также схемами и набросками некоторых самых опытных в мире садоводов.

Итак, отправляя Вам бесплатные экземпляры справочников ЛУЧШИЕ САДОВОДЧЕСКИЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ МНЕ ИЗВЕСТНЫ, КНИГУ ПО ОРГАНИЧЕСКОМУ САДОВОДСТВУ И СБОРУ УРОЖАЯ, а также ПОСТРОЙ САМ СВОЮ СОБСТВЕННУЮ УСАДЬБУ, мы также отправим Вам последний выпуск журнала ОРГАНИЧЕСКОЕ САДОВОДСТВО.

Итак, действуйте прямо сейчас. Пересылка оплачена и Вам нечего терять (кроме ненужных, изнурительных садоводческих ошибок!).

В предвкушении отправки Вам
Вашего экземпляра книги,

Роберт Родейл,
Издатель

Омаха Стейки – заказ по почте

Дорогой друг,

Можете ли Вы сейчас вспомнить самый лучший стейк, который Вам когда-либо доводилось пробовать? Нежный, сочный и очень аппетитный стейк. Держу пари, что Вы в состоянии это сделать. Скорее всего, Вы отведали его в одном из дорогих ресторанов или фешенебельных ночных клубов.

Я пишу вам, поскольку убеждён, Вы получите настоящее удовольствие от коробочки моих нежнейших Омаха Стейков... точно такие же стейки я поставляю для первоклассных ресторанов... Вот моя история.

Вы когда-нибудь задумывались, почему стейки, которые предлагают своим посетителям первоклассные рестораны такие замечательные на вкус? Секрет прост. Хозяева этих заведений знают, что всё их мастерство приготовления пищи не будет иметь никакого значения до тех пор, пока они не начнут закупать мясо высочайшего качества.

Так откуда же смекалистые владельцы ресторанов берут говядину высшего сорта? От таких как я поставщиков из самого сердца Америки - Среднего запада. Мы отбираем и режем стейки в соответствии с требуемыми нормами. Мы специализируемся в производстве мяса высшего сорта для фешенебельных ресторанов и клубов. В подобного рода заведениях клиенты платят премиальную цену. Поэтому мясо должно быть самым лучшим.

Моя компания, Omaha Steaks International, является поставщиком говядины для первоклассных ресторанов, начиная с 1917 года. В тот год мы начали снабжать продукцией небольшое количество эксклюзивных стейк-хаусов в Омаха. В настоящее время мы являемся поставщиками высококлассных Омаха-Стейков для всех американских ресторанов. Вполне вероятно, что Вам уже довелось насладиться нашим стейком в одном из эксклюзивных ресторанов. Однако, вы даже не подозревали об этом.

И это лишь только половина нашего бизнеса. С годами мы нашли людей, которые пожелали использовать наши стейки в личных целях. Мы должны были установить для них премиальную цену. В первую очередь этих людей интересовало качество. Они просто желали наслаждаться нашими стейками у себя дома и угощать ими свою семью и друзей.

Это натолкнуло нас на мысль – отыскать обделённых любителей стейков, сделав упор на те регионы, куда не поставляется говядина из Среднего Запада. Итак, мы отправили наш первый каталог по почте...и получили потрясающее количество откликов. И как результат, почти половина нашего бизнеса сегодня заключается в поставке всем жителям Америки лучших стейков...для их обедов, вечеринок и подарочных нужд.

Чтобы познакомить Вас с Омаха Стейками...

...Я хочу сделать вам специальное предложение, предоставив вам начальную скидку, которую мы, как правило, делаем для наших постоянных клиентов в течение всего года.

Я отправлю Вам 6 (6 унций) Филе-Миньон - (обычная стоимость этих замечательных стейков составляет 52.95\$) – всего за 29.95\$ плюс 4\$ за пересылку и доставку. Вы экономите 23\$, то есть более 43% от обычной стоимости.

Как только я получу от Вас заявку, я отправлю Вам подтверждение заказным письмом. После чего в течение 2 или 3-х недель Ваши Омаха Стейки будут доставлены прямо к Вашему порогу. (Они упакованы в специальный изолированный кулер многократного использования, заполненный 20 фунтами сухого льда...и отправляются к Вам по предварительно оплаченному фрахту).

Вместе с Вашим заказом Я вышлю БЕСПЛАТНО наш полноцветный каталог с сочными стейками и деликатесами, которые Вы можете заказать по почте или по телефону.

Плюс ко всему, Вы получаете БЕСПЛАТНО кулинарную книгу по приготовлению Омаха Стейков. Этот буклет содержит рецепты и инструкции от кулинарного эксперта Джеймса Бирда. Безо всяческих сомнений, Вам удастся приготовить превосходные стейки.

В дополнение к этому, я хочу, чтобы Вы наслаждались нашими стейками, ничем не рискуя. Итак, я предлагаю Вам гарантию:

ЕСЛИ ВЫ НЕ БУДУТЕ УДОВЛЕТВОРЕННЫ ПО КАКОЙ-ЛИБО ПРИЧИНЕ, МЫ ЗАМЕНИМ ВАШ ЗАКАЗ ИЛИ ЖЕ ВЕРНЁМ ВАМ ВАШИ ДЕНЬГИ – КАК ВАМ БУДЕТ УДОБНЕЕ.

Сделайте Ваш заказ прямо сейчас. Самый быстрый способ для этого – позвонить нам по БЕСПЛАТНОМУ номеру 1-800-228-9055 и оплатить заказ со счёта Вашей пластиковой карты - American Express, Visa, MasterCard, Diners Club или Carte Blanche. Вы можете звонить в любой день недели и в любое время суток. (Жители шт. Небраска звонят по номеру 0-402-391-3660, ЗВОНОК ОПЛАЧЕН).

Чтобы сделать заказ по почте, просто распишитесь на обороте прилагаемого чека, заполните бланк заказа, вложите оплату – затем отправьте всё это в предоставленном мною конверте с уже оплаченным почтовым сбором. Решите ли Вы написать или позвонить – как бы там ни было я должен получить Вашу заявку до даты, указанной на Вашем чеке. По окончании этой даты я буду отбирать новую группу людей, которые смогут воспользоваться нашим редким предложением – а Ваш шанс будет упущен. Поэтому, пожалуйста, ответьте нам прямо сейчас.

Ваше удовольствие – гарантировано!

Искренне ваш,

Фредерик Дж. Симон,
Исполнительный Вице-президент

P.S. Чтобы получить двойное удовольствие Вы можете заказать 12 (6 унций) Филе-Миньон – по специальной цене 58.95\$ плюс 4\$ за пересылку и доставку заказа.

Письмо от Franklin Mint, продающее его коллекцию *«100 величайших книг всех времён»*

Дорогой коллекционер,

Вскоре весьма ограниченный круг лиц начнёт собирать частную библиотеку из 100 величайших за всю историю книг -- в самом прекрасном из когда-либо выпущенных тиражей.

Книги из этой необычной частной коллекции были отобраны известной международной коллегией учёных-филологов. Каждый том, будучи предназначенным для столь грандиозной коллекции, будет выполнен в роскошном виде – в переплёте из натуральной кожи с орнаментом из золота в 24 карата.

Каждая книга, которая вошла в коллекцию, будет уникальна сама по себе. Цвет и качество кожи будут варьироваться. Дизайн обложки из чистого золота будет различным для каждой книги. Бумага, оформление книги, иллюстрации будут отличаться друг от друга. Даже размеры книг будут варьироваться.

И всё же «100 величайших книг всех времён» представляет собой полную и гармоничную коллекцию – разновидность библиотеки, которую было бы сложно собрать самостоятельно, даже если бы вы являлись редким коллекционером книг, располагающим огромным количеством времени и неограниченными ресурсами.

В отличие от обычных сборников, издаваемых несколькими тиражами, книги из этой коллекции будут печататься только одним единственным тиражом. Количество экземпляров тиража будет определено точным числом подписчиков на эту коллекцию, и книги будут отпечатаны и покрыты переплётом исключительно для подписчиков. Коллекция не будет распространяться через дилеров, равно как и не будет вестись индивидуальная продажа книг.

Единственными приглашёнными на приобретение коллекции являются официальные коллекционеры Franklin Mint и держатели карт American Express. Больше никто не будет приглашён на подписку. Повторного тиража «100 величайших книг всех времён» также не будет.

Нет никакой необходимости отправлять оплату прямо сейчас. Ваша подписка вступит в силу, как только вы получите первый том.

Подписчик может отказаться от подписки в любой момент в течение 30 дней с момента получения извещения. Однако, позвольте мне сообщить Вам о том, что приняв однажды решение об отказе, Вы никогда больше не сможете возобновить подписку, и Ваша частная библиотека может больше никогда не пополниться.

Поскольку вам присущ дух накопительства и Вы действительно способны оценить великолепные вещи по достоинству, для Вас владение этой частной библиотекой сулит множество плюсов. Прежде всего, это наслаждение литературным достоянием. Во-вторых, - удовольствие от того, что Вы обеспечиваете культурным наследием Вашу семью

– в-третьих, - обладание тем, что может с лёгкостью стать самой ценной коллекцией, пользующейся большим спросом.

Пожалуйста, не забывайте, что Ваша заявка на «100 величайших книг всех времён» должна быть отправлена до 31 марта.

Искренне Ваш,

Robert Vincent O'Brien

Издатель

RVO: 1tb

**Другое письмо от Franklin Mint, продающее его
коллекцию «100 величайших книг всех времён»**

Дорогой коллекционер,

Как официальному коллекционеру издательства Franklin Mint, Вам должно быть известно, какое это удовольствие коллекционировать красивые предметы из драгоценных металлов.

В сегодняшнем письме Вы узнаете о другом виде коллекционирования, который также может быть весьма ценным. Речь идёт о коллекционировании великолепных книг.

Письмо, что Вы держите в руках, подписано издателем Franklin Library – нового подразделения Franklin Mint, которое было основано нами с целью воскресить великую традицию – публиковать ограниченным тиражом коллекции прекрасных книг в роскошном переплёте.

И первой из таких коллекций стала «100 величайших книг всех времён», описание которой даётся в прилагаемом проспекте. Я довожу эту информацию до вашего сведения, поскольку считаю, что это может быть самой прекрасной коллекцией книг, издаваемых в наше время.

«100 величайших книг всех времён» распространяется только по приглашению. И поскольку Вы являетесь коллекционером Franklin Mint, я полагаю, что Вы можете проявить особый интерес к коллекционированию книг такого качества и такой значимости.

Если Вы желаете стать подписчиком, Ваша заявка должна быть отправлена до 31 марта 1974 года. Поэтому я советую Вам уделить этому своё самое непосредственное внимание.

Искренне Ваш,

Charles Andes,
Президент

CA:1tr

**Ещё одно письмо от Franklin Mint, продающее
Рождественские тарелки, украшенные гравюрами
Нормана Роквелла**

10 августа 1970

Дорогой подписчик,

Норман Роквелл – известнейший американский художник нашего времени - только что создал свою первую Рождественскую Тарелку.

Franklin Mint выпустит её ограниченном тиражом как произведение искусства, выполненное из чистого полновесного серебра.

Вы, будучи официальным коллекционером Franklin Mint, - первый, кто об этом узнал.

Рождественские Тарелки всегда пользовались популярностью у коллекционеров, и любопытно отметить, что самые лимитированные выпуски значительно возрастали в цене с течением времени. Самые первые лимитированные издания из фарфора и хрусталя, появившиеся всего лишь несколько лет назад, сейчас продаются по цене 1000\$ и выше – даже несмотря на то, что сделаны они не из драгоценных металлов и не являются работами известного художника.

И хотя мы не можем сейчас гарантировано назвать тот максимум, до которого вырастет в цене наша первая тарелка, мы считаем, что у неё есть все шансы для того, чтобы до него добраться. Изготовленная из чистого полновесного серебра, она обладает первоначальной внутренней стоимостью.

И к тому же, это работа известного художника – его первая работа в этой сфере деятельности. Плюс ко всему, это первая Рождественская Тарелка, выпущенная Franklin Mint – первая в новой ежегодной серии. По первоначальной цене в 100\$, включая стоимость подарочного футляра класса де-люкс, она представляет собой значительную ценность.

Без сомнения, эта тарелка будет пользоваться большим спросом у музеев и коллекционеров со всего мира. Но поскольку мы придумали этот дизайн в 1970, и каждая тарелка должна иметь индивидуальную гравировку, мы не сомневаемся, что предложение будут гораздо ниже спроса.

Вследствие чего каждый из магазинов престижных подарков, приглашённых нами к участию в продаже этих тарелок, получит их в весьма ограниченном количестве, и никакие повторные заказы не будут приняты.

Вдобавок, мы не будем принимать никаких прямых заказов от кого бы то ни было, за исключением официальных коллекционеров Franklin Mint – таких, как Вы – и эти индивидуальные заказы будут приняты только в том случае, если будут отправлены нам по почте до 23 августа 1970. Не более 1 тарелки может быть продано одновременно

одному подписчику. Мы сохраняем за собой право прекратить приём заявок в более ранний срок при необходимости.

Поэтому, если Вы желаете приобрести одну из этих тарелок для своего дома, пожалуйста, постарайтесь отправить Вашу заявку как можно раньше, заполнив прилагаемую форму бланка заказа.

Искренне ваш,

Джозеф М. Сегел,
Президент

JMS/jg

Письмо от American Express, продвигающее Franklin Mint Collection

2 января, 1974

Уважаемый держатель карты American Express,

Вашему вниманию предлагается самая, на мой взгляд, замечательная коллекция книг за всю историю публикаций, сопровождаемая рекламным проспектом от Franklin Library. The Franklin Library – это подразделение всемирно известного издательства Franklin Mint.

Я несказанно рад сообщить вам о том, что было принято решение сделать эту уникальную коллекцию доступной исключительно держателям пластиковых карт American Express.

Коллекция «100 самых грандиозных книг на все времена» распространяется только по приглашениям. Книги будут изданы и напечатаны исключительно для тех, кто станет постоянными покупателями. Вот почему, это будет чрезвычайно ограниченное издание, весьма редкое приобретение и, на мой взгляд, самая замечательная частная коллекция книг, о которой только можно мечтать.

Если Вы желаете стать одним из постоянных клиентов, Ваша заявка должна быть получена нами до 31 января 1974. Могу ли я посоветовать Вам уделить этому максимум Вашего внимания?

Искренне Ваш,

Джеймс А. Ланкастер.
Вице-президент Отделения
по работе с пластиковыми
картами
Компании American Express

JAL:1aa

Письмо Баха, продающее программу по финансовому планированию

Какое мнение у Вас сложилось бы о генерале, который бросается в атаку, не имея плана?

О генерале, который понапрасну проливает кровь, пот и слёзы, не имея в наличии чётко выработанной стратегии?

И всё же, Вы сами ведёте самую беспощадную в истории битву. Ежедневную битву. И под угрозой не только Ваша собственная шкура, но и Ваш дом и те, кого Вы любите. Вы сражаетесь против инфляции, которая сводит на нет Вашу покупательскую способность.... Против экономического кризиса – или что ещё хуже – против нестабильности на рынке с резкими скачками цен.

Нет на свете генерала, который вёл бы более напряжённую битву, чем Вы. И при этом, Вы должны выполнять свою работу, обустройства своё жильё, быть родителем, другом, любовником, гражданином – всё сразу. И если Вы ощущаете стресс, давление, напряжение – что в этом удивительного?

Но позвольте мне задать Вам один вопрос, генерал. Поскольку Вы - генерал своей жизни и Вы генерал для тех людей, которые нуждаются в Вашей любви и поддержке... позвольте же мне задать Вам **безжалостно откровенный вопрос**:

Вы ведёте битву наобум?

Вы импровизируете, надеясь, что тяжёлая работа и удача сделают своё дело?

Ни один генерал, каким бы решительным он ни был, не стал бы вступать в битву без предварительного плана. Так зачем же вести сражение без финансового плана?

Вы можете получить такой план незамедлительно. Ни какое-нибудь дешёвое массовое издание, не какую-нибудь сгенерированную компьютером, универсальную схему. А персональный план, разработанный специально для Вас, в котором будет отражена каждая Ваша цифра, каждая Ваша цель и каждая Ваша мечта.

Когда Вы отправите нам обратно по почте вложенную карточку, Вы увидите, почему финансовый план изменяет ход сражения, делает жизнь менее запутанной, менее напряжённой и более определённой. Вы будете следовать этому плану.

Между тем, экономике свойственны свои перипетии. Но что бы там ни было впереди, отправьте карточку прямо сейчас, чтобы получить бесплатно вводный материал к ПРОГРАММЕ ПО ФИНАНСОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ

Об этой персональной технологии по планированию нужно много сказать. И письмо – это не лучший для этого способ.

Однако, вкратце стоит отметить следующее:

Ваш план будет касаться каждого аспекта вашей финансовой жизни. Вы получите специфические ответы на **ключевые вопросы**, такие как:

Могу ли я уменьшить свои налоги?

Могу ли я увеличить свой наличный поток?

Что не так с моими инвестициями?

Насколько хорошо я застрахован?

Нужно ли дополнительно подумать о страховании или с этим всё в порядке?

Каким образом мне нужно сейчас планировать свою будущую жизнь, чтобы достойно встретить пожилой возраст?

Как наилучшим образом защитить тех, кто мне дорог?

Ответы на эти и многие другие вопросы Вы сможете получить в откровенной беседе, свободной от профессиональной терминологии, со всеми необходимыми фактами и цифровыми данными, которые понадобятся для реализации своего персонального плана. Этот план разработан специально для Вас, помните об этом! Он настолько же уникален, насколько уникальны Ваши отпечатки пальцев.

Это не поверхностный план. В конечном итоге Вы получите 60-80 страниц детального плана по поводу того, куда именно Вы направляетесь и каким образом Вам туда попасть.

Это недёшево, однако это будут лучшие 1200\$, которые Вы когда-либо инвестировали. Да, одна тысяча двести долларов. Но только сравните эту сумму с сотнями тысяч долларов, которые этот план поможет Вам сохранить и даже приумножить. Конечно же, это план не для всех и каждого. Не для лейтенантов, сержантов или же рядовых. Но я уверен, что этот план как раз для Вас!

Окончательный вердикт выносить, конечно же, Вам. Отправление по почте карточки для получения всех фактов ни к чему Вас не обязывает, разумеется. Это абсолютно понятно.

Если Вы думаете, что сегодняшняя битва тяжела, завтрашние битвы будут ещё труднее. Они будут такими же, как и сегодняшняя – без плана. **Возможно, пришла пора вооружиться своим собственным планом, генерал?**

Пожалуйста, заполните и отправьте сегодня же по почте карточку (она во вложенном конверте). Обратный адрес указан на конверте и доставка письма уже оплачена за Вас.

С уважением,

Полезная история о том, как продавать орехи по почте

Преимущества, которыми обладает гарантия по возврату денежных средств

Дорогой друг,

Было очень трудно вернуть хотя бы 1 доллар в 30-х годах 20 века. В то время я был ещё ребёнком, но я до сих пор отчётливо помню, каких усилий это стоило моему отцу.

Он вёл свой собственный бизнес – продавал хот-доги по 5 центов за кусок с ручной тележки чернорабочим, которые состояли с нами в Американско-Итальянском «этническом соседстве» на Северо-западе Чикаго.

Но в свободное время, которое у него оставалось после 12-часового рабочего дня, он нашёл для себя дополнительный заработок, который и превратился впоследствии в семейный бизнес.

Он очищал от скорлупы пакет за пакетом грецкие орехи и орехи-пеканы на кухонном столе поздно ночью. Он покупал орехи, очищал их от скорлупы и затем продавал их для прибыли.

Он начал зарабатывать на орехах столько денег, сколько не зарабатывал на хот-догах. И вскоре его друг воодушевил его посвятить своё основное время ореховому бизнесу. И вот теперь спустя более полвека, я думаю, Вы можете рассматривать историю моего отца в качестве «типичной» американской истории успеха. Отцовский ореховый бизнес разросся в масштабах, начиная от кухонного стола и заканчивая тремя широкими плантациями – одна из которых расположена в Джорджии и даёт выручку в миллионы долларов от орехов высшего сорта, распространяемых по всем Соединённым Штатам.

Я очень много размышлял над тем, что принесло успех моему отцу, в то время как у остальных ничего не получилось с этим. Я считаю, что дело в его подходе к бизнесу.

«Джо, если ты не перестанешь давать своим покупателям немного больше того, за что они заплатили, они не перестанут к тебе приходить», - вот, что обычно он мне говорил.

И он так делал всегда, и это в конечном итоге и привело к росту нашего бизнеса.

В своё время я извлёк один очень полезный урок. Наша первая рассылка товара по почте стала, по сути, дубликатом того, что делали другие компании – использование очаровательных баночек и дорогостоящей упаковки для продажи орехов.

Однажды ко мне пришёл Инспектор и сказал: *«Вы знаете, мы платим за банки столько же, сколько за сами орехи».*

Я задумался над этим, затем решил избавиться от красивой упаковки. Мы смогли бы упаковывать орехи в обычные недорогие картонные упаковки, назвать их Большие Пакеты, и тем самым обеспечить наших покупателей большим количеством орехов за всё тот же 1 доллар. Это стало настоящим поворотным моментом в истории нашего бизнеса.

Это стало одним из основных направлений развития нашего бизнеса.

Наше обязательство давать нашим покупателям больше, нежели то, за что они платят – останется неизменным до тех пор, пока я и мои дети будут вести этот бизнес. Вот как мы этого добились в 1983 году:

- Наши закупщики ездят по миру в поисках самых больших, самых лучших и самых отборных орехов, которые мы можем найти.
- Мы заблаговременно договариваемся о лучших орехах – до сбора урожая и до того, как наши конкуренты раскупят их.
- Мы выбираем их, сортируем, очищаем от скорлупы, перерабатываем их вручную, аккуратно их обжариваем, и отбираем только самые лучшие отсортированные вручную орехи класса «Премиум» для нашего почтового бизнеса. (Поскольку запасы отборных орехов ограничены, у нас нет возможности продавать их через розничные магазины. Мы сохраняем самые лучшие орехи, чтобы продавать Вам их напрямую по почте).
- Чтобы доставить Вам орехи, мы используем нашу специальную упаковку «Shell Pack», которая пропускает воздух и сохраняет орехи целыми и свежими – такими, какими они покинули нашу плантацию.
- Мы продаём их таким же людям, как и Вы, по почте – по ценам, значительно более низким, чем Вы ожидаете заплатить за орехи класса «Премиум». Мы предлагаем весьма фантастические орехи по весьма «нефантастической» цене.
- Мы предоставляем вам максимум того, что можем Вам дать, и это всегда превышает ту цену, которую вы платите за орехи, в надежде, что вы будете покупать у нас снова и снова.

И дабы упрочить свою репутацию, мы берём на себя следующие гарантии:

ГАРАНТИЯ СВЕЖЕСТИ. Мы гарантируем, что наши орехи – самые свежие из всех орехов, которые вы можете купить где-либо. Наша эксклюзивная вакуумная упаковка «Shell Pack» сохраняет их такими же свежими, какими они были, находясь в своей скорлупе.

ГАРАНТИЯ ПО БЕЗОПАСНОЙ ДОСТАВКЕ. Мы гарантируем Вам доставку товара в целостности и сохранности. Вам не нужно беспокоиться о раздавленной упаковке или треснувших орехах. И снова уникальная «Shell Pack» защищает Ваши орехи.

ГАРАНТИЯ ПОЛНОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ. Мы гарантируем Ваше удовлетворение от покупки наших орехов. Если по какой-либо причине Вы не будете удовлетворены, просто верните нам неиспользованные орехи взамен на другие или же в обмен на незамедлительную денежную компенсацию их стоимости.

Некоторые из наших орехов настолько большие в размере, что их можно съесть лишь в 2 присеста.

Вы когда-нибудь видели, как сортируют орехи?
Это весьма любопытно.
Наши орехи проходят процесс отбора.

Между начальной и конечной сортировочной линиями установлены фильтры с 12 отверстиями разного размера для сортировки орехов. Когда орехи движутся через этот конвейер, они попадают в соответствующее своему размеру отверстие.

Как уже было сказано выше, те орехи, которые мы продаём по почте – самого крупного размера – они могут попасть только в самые большие отверстия. «Премиум-класс» - это официальный термин, которым принято обозначать самые крупные орехи, и соответственно более крупных орехов просто не существует.

И действительно, наши орехи настолько большие, что вы не можете их съесть в один присест. Особенно это касается наших кешью. Я называю их «Кешью два в одном», поскольку они в 2 раза больше по сравнению с обычными кешью.

Наши ароматные пеканы и наши хрустящие бразильские орехи также славятся своими огромными размерами.

Мы продаём большинство видов орехов Премиум-класса, следуя Вашим вкусовым предпочтениям – солёные, несолёные. Среди них:

- **Бразильские орехи** из Бразилии (само собой разумеется). Вы знали, что только один кешью растёт у комля тропического дерева акажу?

Вы получаете только 1 орех с каждого акажу, поскольку он является семенем для следующего посева (Специально для нас их вручную очищают от скорлупы в Индии).

- **Пеканы** из наших Соединённых Штатов. Что может быть лучше, чем свежая сладкая начинка гигантского пекана? (и можно ли найти более красивые орехи для украшения шоколадных пирожных?)
- **Лесные орехи** из Турции. Малоизвестный орех с характерным вкусом, столь обожаемым многими любителями орехов.
- **Фисташки** из Турции и Калифорнии. Половину любители фисташек очищает от скорлупы самостоятельно (другая половина – это самые аппетитные отборные фисташки).
- **Макадамия.** Родина – Гавайи. Насколько сладкие, что, кажется, ешь конфету.

И есть ещё много других видов орехов. Я надеюсь, вы ознакомитесь с брошюрой (она в приложении), чтобы найти вручную собранную мякоть ореха и фруктовую смесь из любимых Вами орехов.

Независимо от того, какой продукт Вы выберете, Вы можете быть абсолютно уверенными в том, что они свежие, потому что орехи незамедлительно

подвергаются заморозке после сбора урожая и направляются на наши фабрики по упаковке для сортировки, очистки, отбора и обжаривания. Некоторые слегка подсолены, другие остаются несолёнными. Но абсолютно все быстро упаковываются и запечатываются для Вас для гарантированно свежей доставки к Вам.

Как только вы решите, какие орехи желаете приобрести. Вы можете либо сообщить об этом по почте, используя наш бланк заказа (он во вложении), или просто позвонить нам по номеру 1-800-323-9754 (звонок бесплатный) и сделать заказ на орехи Премиум-класса на свой вкус.

Чтобы сделать Ваш заказ более простым и удобным, мы предлагаем вам оплатить его любой из банковских карт: MasterCard, Visa, American Express, или Diner's Club или, если Вам удобнее, выслать нам чек или денежный перевод.

Мы отправим Вам ваш заказ незамедлительно (пожалуйста, учитывайте добавочное время для пересылки на Гавайи, в Аляску, Канаду, Армейскую почтовую службу и Военно-полевую почту). Таким образом, вы можете наслаждаться орехами сейчас же.

Конечно же, по особому случаю и по праздникам, вероятно, мне даже стоит говорить о том, какой это будет великолепный подарок. Специальный чудесный подарок – это наша ореховая смесь DeLuxe, которая содержит всё самое лучшее, что мы можем предложить Вам. Это действительно выгодная покупка – всего за 10.95\$.

Если вы преподнесете наши орехи в качестве подарка, просто сообщите нам об этом и мы будем рады вложить в конверт подписанную вручную подарочную карточку с Вашим личным сообщением. И каким бы ни был ваш выбор – покупка орехов для себя или же для подарка кому-либо, я думаю, Вы решите убедиться лично в том, что мы даём нашим покупателям немного больше, чем то, за что они платят. Однако, если Вы до сих пор ещё в этом сомневаетесь, позвольте мне предложить Вам следующее.

Закажите орехи, которые, как вам кажется, Вам понравятся больше всего. Попробуйте их на вкус у себя дома. Если вы будете не полностью удовлетворены, то просто воспользуйтесь нашей гарантией по возврату денежных средств и попросите компенсацию.

Абсолютно никакого риска, за исключением того, что Вы можете стать «поклонником» наших орехов и продолжать заказывать их. Поскольку однажды попробовав наши орехи, я уверен, Вы согласитесь, что мы поставляем Вам самые лучшие орехи, которые Вы можете где-либо найти – по очень приемлемым ценам.

И чтобы сделать наше предложение для вас ещё более заманчивым, я вышлю Вам бесплатный подарок, когда Вы попробуете наши орехи. Отправьте Ваш бланк заказа и я вышлю Вам бесплатную Коробку наших гигантских «Кешью два в одном». Это ещё один из наших способов, чтобы предоставить Вам чуть больше, чем то, за что Вы заплатили. Поэтому, пожалуйста, сделайте ваш заказ сейчас и убедитесь в этом сами. Вы не пожалеете об этом. (Это наша четвёртая гарантия).

Искренне Ваш,

Джозеф С. Грациано, старший Президент.

P.S. Отец всё ещё жив и в прекрасном здравии и до сих пор изо дня в день он продолжает убеждать меня в том, что я делаю свою работу правильно. Он сказал мне, что если Вы когда-либо столкнётесь с проблемами, просто сообщите ему об этом. Он убедит Вас в том, что у Вас всё будет хорошо!

Классическое письмо на все времена, продающее подписку на серию книг «Опытные стрелки»

Дорогой читатель,

Однажды кто-то осмелился спросить Клей Эллисон, чем он занимался всю свою жизнь. Должно быть, он улыбался, отвечая на этот вопрос, потому что он жил, чтобы повторять ответ: «Я стрелок», - и этими двумя словами он подводит итог долгой карьере, посвящённой разгрому его односельчан в пух и прах.

Эллисон был выходцем из особой династии на старом западе – опытным стрелком. И Вы можете узнать его и дюжину других историй о героях и негодях на страницах книги «Опытные стрелки» - увлекательного вводного тома из серии книг СТАРОГО ЗАПАДА.

Мы приглашаем Вас совершить БЕСПЛАТНОЕ знакомство с этой книгой в течение 10 дней, без каких-либо обязательств к оплате.

Такие как Эллисон, жили (и обычно умирали) с шестизарядным револьвером в руке. Они редко были очаровательными личностями, какими они впоследствии предстали на кино- и телеэкранах. Скорее наоборот, они были одинокими, нелюбимыми, зачастую психически ненормальными убийцами, которые находились на психиатрической кушетке. Некоторые были преступниками, другие законопослушными гражданами. Зачастую было сложно выявить их отличительные особенности. Но то, что их всех объединяло, это дурная слава.

--Возьмем, к примеру, Джона Вестли Хардина, уроженца Бонэма (Техас). На его счету было 44 зарубок на его ружье, одна из которых досталась храпящему постояльцу отеля, нарушившему его покой.

--Другой дружелюбный товарищ: Джим Миллер, за всю свою карьеру он убил 51 человека, первыми его жертвами стали его собственные дедушка с бабушкой. Ему было всего 8 лет, когда он совершил убийство.

-- Билл Лонли, из Остина (Техас), убил 32 человека к тому моменту, как ему исполнилось 27. За 28-ое, оно же последнее на его веку, убийство он был повешен.

Однако, были среди них и настоящие герои. Шериф Пат Гарретт, ростом в 6.4 фута и шустрый на спуск курка, убил Малыша Билли выстрелом в темноте. Дикий Билл Хикок, который имел обычай преувеличивать свою собственную храбрость и героизм. Шериф Додж Сити Бат Мастерсон, который упал в глазах общественности из-за чрезмерной любви к перестрелкам. Уайатт Эрп, который стал известен во многом благодаря перестрелке, произошедшей в О.К. Коррале, которая длилась всего 30 секунд.

В «Опытных стрелках» Вы совершите путешествие вместе с Джесси и Фрэнком Джеймс, когда они пресекли первое в американской истории банковское ограбление в

дневное время суток, и прочувствуете на себе отчаяние Алана Пинкертона и его детективов, разыскивающих на протяжении нескольких лет преступную группировку на Среднем Западе. Вы пройдёте по улицам Тумстоуна с Эрпсом и Доком Холлидей, выслеживая Клантонс и Мак Лорис в самой известной в истории Запада перестрелке.

Я могу ещё долго продолжать приводить примеры, но лучше пусть это сделает за меня книга. «Опытные стрелки» - большая, красивая, преисполненная наслаждением книга: размером в 8 с половиной на 11 дюймов, 240 страниц, 40000 слов. С помощью этой книги можно отключиться от реальности... и открыть для себя часть Америки. В книге содержится более 250 фотографий, рисунков и чертежей, многие в цветном формате, и это предоставит Вам возможность проникнуться духом эпохи стрелкового оружия.

СТАРЫЙ ЗАПАД - серия книг, огромная, как целый мир

«Опытные стрелки», хорошие и плохие, сыграли свою роль в развитии Америки. Запад 70, 90 и 150 лет назад был богат на интересных людей и на интересные места. Настолько богат, что мы наполнили ими целую серию увлекательных книг и назвали её СТАРЫЙ ЗАПАД.

Это тома, преисполненные восторга от мужчин и женщин, обосновавшихся за границей, растивших детей и производивших фурор, убивавших негодяев и возделывающих ранчо на земле, такой же дикой и опасной, как открытое море, охотившихся на буйволов и медведей, строивших железные дороги и, в конечном итоге, ставших героями этой замечательной истории, в которой переплетаются факты и вымысел и которая очаровала каждого из нас с того момента, как два человека под именами Левис и Кларк первыми посетили эту страну.

«Опытные стрелки», книга с которой Вы можете познакомиться бесплатно в течение 10 дней – это вводный том из серии СТАРЫЙ ЗАПАД. Следующей за ним книгой идёт «Пионеры», история о мужчинах, женщинах и детях – всех тех, кто стоял у истоков борьбы за независимость в шт. Миссури в 1841 году. Они шли в западном направлении, проходили мимо крытых вагонов, в которых хранились их пожитки, проходили 2000 миль вдоль страны к побережью Тихого океана.

Большая часть из них – уроженцы Америки. Они были домоседами, полными решимости отыскать плодородный рай, который, по верованиям миссионеров и горцев, находился по другую сторону Континента. Они были невинными и сражались за целину, поскольку они не знали опасности, которая в ней таится – её запретные горы и безжалостные пустыни, разорительные пожары и индейцы-грабители. Но они мужественно встречали опасность, и большинство из них, в конечном счете, добились успеха и стали новыми поселенцами на Западе. «Пионеры» преисполняют Вас как гражданина Соединённых Штатов чувством гордости и патриотизма за свою историческую родину.

В «Индейцах», книге, которая станет открытием для большинства читателей, вы узнаете о первых жителях этой страны – таких, каковыми они и являлись: мужчины и женщины со сложным культурным наследием, вступившем в конфликт с чужеземцами, которые захватили их землю и средства к существованию, и оставили их избитыми, сбитыми с толку и ожесточёнными.

В этом, с чувством написанном и прекрасно иллюстрированном, томе вы узнаете о великом разнообразии индейской жизни на Западе – как много племён существовало, где они были сосредоточены, как они были организованы и как они жили. Вы сможете

увидеть, как велась охота на буйволов, как загорала кожа, как строился вигвам. Вы узнаете о большом разнообразии религиозных обрядов, племенных табу, идолов, фетишей, суеверий, индейском языке жестов. Вы повстречаете славных воинов, включая таких знаменитых лидеров племени Сиу, как Красное Облако, Сидящий Бык, Пятнистый Хвост, сумасшедшая Лошадь и многих других. Вы узнаете индейскую концепцию владения землёй и использования земли, а также их методы борьбы, и Вы получите полностью новое представление о конфликтах старого Запада.

Затем Вы повстречаете Первопроходцев – смелых людей с волевым характером, - тех, кто в поисках славы, удачи, знаний и приключений, вложил свою лепту в открытие Запада. Было среди них два блистательных молодых исследователя - Мериуизер Льюис и Уильям Кларк. Возглавляемая ими экспедиция в 30 участников, получившая название Корпус Открытия, перевернула ход истории. Потные, седые горцы такие, как Джон Колтер, Зенас Леонард и Джедедиа Смит, которые помимо торговли пушниной, помогли заполнить дыры на карте. Генерал Вильям Эшли, который после неудачных кровавых нападений на индейцев Арикара, отправил своих воинов в сухопутный поход, организовал сбор войск в назначенном месте и превратил торговлю пушниной в аферу. Большой Джо Уокер – самый матёрый новатор, который обнаружил и исследовал реку Гумбольдт на юго-западе, взобрался на перевалы горного хребта Сьерра, открыл Йозмит и запечатлел образ Калифорнии как земли обетованной.

Читая «Ковбоев», Вы придёте в полнейший восторг от вполне вероятно первого для Вас знакомства с этими непростыми интригующими людьми, которые являют собой продукт особого времени и места, живущими по коду, который сочетает в себе жестокое, доведённое до последней капли отчаяние и общественные ценности Викторианской эпохи. Они были грубы, поскольку у них была тяжёлая жизнь. Время от времени они были расслабленными, потому что так было нужно. Безусловно, они отличались суровыми нравами...но при этом в них была заложена гуманность и большая любовь к своей родине. Поэтому если есть такая необходимость, судите их, их образ жизни, но делайте это в соответствие с их стандартами. С «Ковбоями» Вам как раз и удастся это сделать.

Вводный том будет доставлен Вам на условиях 10-ти дневного БЕСПЛАТНОГО ознакомления.

Чтобы получить свой экземпляр «Опытных стрелков» сроком на 10 дней БЕСПЛАТНОГО изучения, просто присоедините книжный жетон к оплаченному обратному купону и отправьте его по почте. Когда Вы получите свой экземпляр книги, просмотрите её, покажите её своей семье и своим друзьям. Затем, если Вас не заинтересует эта книга...если Вы не почерпнёте из её недр сотни новых увлекательнейших фактов и не повстречаете весьма интересных личностей, просто верните «Опытных стрелков» в течение 10 дней, и дело с концом.

Если же Вы решите, что этот вводный том стоит оставить у себя, его стоимость составит 7.95\$ плюс расходы на пересылку и доставку. Однако, каждый том воздаст Вам по своим заслугам. Вы можете отказаться от любой книги в течение 10 дней – просто вернув нам её обратно. На Вас не накладывается какое-либо обязательство о покупке минимального количества книг, и Вы вправе отказаться от этой возможности бесплатного ознакомления в любой момент времени, просто написав нам об этом. И Вы не получите больше никаких других книг.

Однако я не перестаю надеяться, что Вы воспользуетесь этой возможностью, чтобы познакомиться с «Опытными стрелками». На 240 страницах, в 40 000 словах и свыше 250 очаровательных картинках Вы сможете на какое-то время погрузиться в эпизод из прошлого, над которым непременно стоит поразмышлять. Просто отправьте нам сегодня же по почте прилагаемый купон (почтовая пересылка уже оплачена). От Вас не требуется никаких денег. Вы не подвергаетесь никакому риску и никакой авантюре. Обещаем Вам, что с нашей книгой Вы сможете совершить увлекательное, не требующее специальной подготовки, душевное приключение.

Искренне Ваш,
Джон Д. Мэнкли
Издатель

JDM/GFE

P.S. Если Вас заинтересовало наше 10-ти дневное на бесплатной основе предложение познакомиться воочию с «Опытными стрелками», я призываю Вас действовать прямо сейчас. Каждый анонс, наподобие этого, будет проводиться среди наиболее популярных книг, которые когда-либо выпускались издательством «КНИГИ НА ВСЕ ВРЕМЕНА», и я был бы рад немедленно отправить Вам Ваш экземпляр.

**Письмо, продающее подписку на
«Любителей рыбной ловли нахлыстом»**

***Предлагает бесплатную ознакомительную версию
плюс бонусный подарок***

Уважаемый рыболов,

Существует ловля рыбы на приманку.

Существует ловля на спиннинг и ловля нахлыстом --

-- этот способ ловли Роберт Трэвер (автор «Анатомии убийства», но известным рыболовам больше за его любовь к форели) назвал «одна из добродушных форм неизлечимого сумасшествия».

Если при виде вырастающих из сумерек мягких плавников – такими, какими Вы их позже увидите на обеденном столе - у Вас начинают шевелиться волосы на затылке, значит, Вы страдаете сумасшествием.

Я знаю это, потому что сам сумасшедший. Я редактор «Любителей рыбной ловли нахлыстом». И так же, как и Роберт Трэвер я ловлю рыбу, потому что...

«...в мире, где большинство людей проводят свою жизнь, занимаясь тем, что они не любят делать, моя рыбалка – это одновременно и бесконечный источник удовольствия и вид протеста...

«...потому что форель не обманывает и не лжёт, её невозможно купить, подкупить или взять силой, она отвечает только на спокойствие, скромность и бесконечное терпение...»

Я сильно заболел этим добродушным сумасшествием. И заболели им все, кто работает над журналом «Любители рыбной ловли нахлыстом».

Если мы не зашли слишком глубоко в Нью-Йоркский Биверкилл, Толсторог шт. Монтана или Калифорнийский Хэт Крик, мы планируем наше следующее путешествие – обмениваемся историями о самом последнем путешествии или пишем о нём в «ЛЮБИТЕЛЯХ РЫБНОЙ ЛОВЛИ НАХЛЫСТОМ».

Если мы не ждём открытия шлюза на р. О Сэйбл (Мичиган)...не скользим по коралловым рифам Флориды-Кис...не рыбачим на чёрных малоротых окуней на реке Шенандоа шт. Виржиния, мы пишем об этом в «ЛЮБИТЕЛЯХ РЫБНОЙ ЛОВЛИ НАХЛЫСТОМ».

Когда мы не обсуждаем преимущества Лайт Кахилл, Грей Мидж, Роял Вульф, Расти Спиннер, Лидвинг Коучмен, Тан Каддис Пупа, Марабу Стример, Маддлер Минноу, Блэкнуоз Даце...

... не изобретаем имитаций нимф подёнки, серых мушек и прядильщиков, ручейников, веснянок и пескарей...

...не создаём искусственных удобрений из перьев страуса, гуся или павлина; из меха бобра, ондатра, скунса, барсука, медведя или антилопы...

...не выбираем, не зачищаем и не сушим длинное птичье перо...

... не улучшаем наш узловяз...

... не шлифуем нашу технику по отливке валка...

...не проводим сравнительное тестирование последних катушек одинарного действия...

... мы пишем об этом в «ЛЮБИТЕЛЯХ РЫБНОЙ ЛОВЛИ НАХЛЫСТОМ».

Разделите опыт нашей небольшой армии полевых редакторов и прибрежных корреспондентов.

В каждом выпуске – наша лаборатория по вязанию искусственных мушек поведает, как связать «лучшую нахлыстовую мушку», о которой Вы только мечтали. Наш Кастинг (рыболовный спорт) по открытым просторам приведёт Вас к древним озёрам и кристальным ручейкам. Наш раздел о Новых Продуктах поведает Вам о последних рыболовных снастях, применяемых при ловле нахлыстом, а наши технические статьи помогут Вам в выборе идеального нахлыстового удилица, катушки, лесок и многих других вещей, необходимых для совершенствования вашей рыболовной техники.

Приложенный конверт с предварительно оплаченным почтовым сбором подарит Вам бесплатный выпуск «Любителей рыбной ловли нахлыстом» - без обязательства о подписке.

Если Вы любите полезные советы, технические навыки и длинные байки от рыболовной братии, любите яркие фотографии туманных озёр и горных рек, радужной форели и радужных мух – воспользуйтесь нашим щедрым предложением на подписку по сниженной цене.

Если Вы не любите всё это, просто напишите «отказываюсь» на нашем приглашении и отправьте нам его обратно – это не требует от Вас оплаты или ещё какого-либо обязательства. Желаете попробовать? Тогда отправьте нам вкладыш сегодня же.

Искренне Ваш,
Джон Рэндольф.

P.S. Мы надеемся, что заказали достаточное количество БЕСПЛАТНЫХ ВЕРШЕЙ, чтобы принять прогнозируемые ответы. Они, скорее всего, будут быстро получены, поэтому, зачем рисковать и томиться в ожидании, пока мы вышлем Вам повторный запрос? Ваша верша будет отгружена, как только Вы оплатите стоимость своей подписки. Но почему бы не получить её немедленно, воспользовавшись прилагаемой квитанцией сейчас?

JDR/jbb

Письмо, для сбора денежных средств для отделения Республиканской партии в штате Иллинойс

Дорогой республиканец:

Неужели «демонстрации» должны оставаться монополией новых левых?

Некоторых из нас, членов Объединённого фонда Республиканской партии, ответили бы:

«Как бы ни так!»

Наши члены гордятся тем, что могут назвать себя «активистами» в том старомодном, исключительно американском стиле. Многие из нас принимали участие в демонстрациях ещё задолго до того, как большинство нынешних радикалов появилось на свет.

Но наши демонстрации – другого рода ...

... не с кирпичами и «коктейлями Молотова», но со словами, работой, идеями и долларами.

... не ради революции, анархии и хаоса, но ради ответственного правительства, двухпартийной системы и контролируемых реформ.

Если кратко, то с 1934 года мы устраиваем демонстрации в поддержку идей, в которые верите Вы и я.

Наш знаменитый ответственный «активизм» редко попадает в заголовки газет или становится предметом теленовостей. Но ...

... он способствовал победе таких людей как Дуайт Эйзенхауэр, Ричард Никсон и Эверетт Маккинли Дирксен. Он помог избрать губернаторов, конгрессменов и законодателей из числа республиканцев. Он позволил Иллинойсу остаться двухпартийным штатом вопреки усилиям демократов, предпринятым в округе Кук.

И наш «активизм» гораздо старше нашего Фонда с его тридцатилетней историей.

Он ровесник самой Республиканской партии. И, если говорить откровенно, мы верим, что именно он делает возможным существование организованной государственной власти в сообществе свободных людей.

Сегодня такого рода организованное правительство, существующее в условиях ответственной дискуссии заинтересованных граждан, как никогда прежде подвергается опасности:

1. Наиболее очевидная угроза нависла со стороны тех, кто верит в дебаты на баррикадах, где в качестве аргументов в ход идут камни и ругательства, кто верит в «раскол», поджоги и динамит, или же просто в «свободу» без ответственности.
2. Менее очевидно оно подвергается опасности со стороны политиков, чей бездумный бескомпромиссный радикализм превращает их в слепых заложников «новой политики».
3. Но наибольшей опасности оно подвергается со стороны тех, кто, как и мы, верит в организованное правительство, но слишком безразличен, чтобы открыто выразить свои политические пристрастия.

В такой ситуации, думаю, Вы согласитесь, ответственный гражданин обладает даже более, чем правом демонстрировать свои убеждения.

Это превращается в его обязанность.

Вот, собственно, для чего и существует Объединённый Фонд Республиканской Партии.

Он стал главной причиной, по которой наше большинство больше нельзя назвать молчаливым.

Он показал себя в качестве эффективного способа объединить твою точку зрения с точкой зрения многих людей, Ваш голос – со множеством голосов, Ваш доллар – с долларами остальных, и позволить Вам быть в курсе событий и принимать активное участие в определении, каким образом будет управляться твоя страна и твой штат.

Если такого рода активизм Вам по нраву, и Вы могли бы гордиться своим участием в нём, то мы бы сочли за честь принять Вас в наши ряды.

Сколько же будет стоить членство в столь выдающейся компании республиканцев-активистов?

Возможно, Вы удивитесь, узнав, что сумма ежегодного взноса целиком и полностью определяется Вами.

В общем и целом, сумма членских взносов за этот год превысила 1 000 000 долларов, которые пошли в фонд комитетов Республиканской партии, действующих на уровне страны, штатов и округов, а также в поддержку кандидатов, чья работа заключается в отстаивании Ваших интересов.

Сколько из этой суммы вложите лично Вы – решать только Вам. Однако эта краткая информация поможет Вам принять решение:

1. Ваши взносы в качестве члена Объединённого Фонда Республиканской Партии будут более эффективны, чем какой-либо другой вклад на всех уровнях – национальном, штата или местном, который Вы можете сделать.
2. Ваш доллар пойдёт на поддержку кампании не одного единственного кандидата в единственном округе, а всех кандидатов от Республиканской партии в Иллинойсе.

3. Чем раньше Вы сделаете свой вклад, тем большую эффективность Вы придадите усилиям каждого кандидата, работающего и выступающего в защиту Ваших интересов.

Наконец, есть ещё один немаловажный факт, который следует рассмотреть.

Ваши членские взносы, сколько бы они ни составили, станут чем-то большим, нежели вклад в укрепление партии и увеличение эффективности деятельности партийных кандидатов по защите твоих идеалов.

Им суждено стать вкладом, может быть решающим, в дело превращения Вашей страны и штата в место, где можно жить... так как именно это сейчас и подвергается наибольшей опасности!

Поэтому постарайтесь сделать чек членского взноса как можно более солидным и отошлите его сегодня же.

Мы будем рады видеть Вас в рядах активистов, борющихся за ответственное правительство.

Искренне Ваш,

ОБЪЕДИНЁННЫЙ ФОНД
РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ПАРТИИ

Уильям Харрисон Фетридж,
Президент.

Письмо для сбора денежных средств для Библиотеки им. Трумэна

Уважаемый Претендент:

Вы вошли в список избранных людей, проявляющих особую сознательность, к которым мы обращаемся с данным предложением.

Этим письмом мы приглашаем Вас стать Почётным членом Института Библиотеки Национальных и Международных отношений им. Гарри С. Трумэна.

Пожалуйста, сообщите нам в течение 14 дней, отослав прилагаемую открытку, принимаете ли Вы наше приглашение, или отказываетесь от него.

Согласившись, Вы присоединитесь к компании таких выдающихся американцев как Артур Шлезингер младший, И. У. Абель, Артур Голдберг, Дэвид И. Лиленталь, Хьюберт Хамфри, Кларк Клиффорд, Джорджия Нис Кларк Грей, Уильям Х. Хэсти и многих других, помогающих превратить Библиотек им. Г. С. Трумэна в важную составляющую политического наследия Америки.

Ежегодный взнос в 25 долларов, который исключается из суммы облагаемого налогами дохода, позволит студентам, учёным и писателям отовсюду приезжать в город Индепенденс штата Миссури и пользоваться богатством информационных ресурсов, хранящихся в библиотеке.

В этот решающий для нашей истории момент, когда нация пытается нащупать свой путь обратно к честности, единству, вере в правительство, Вы сможете сделать осязаемый вклад в дело возрождения духа Гарри Трумэна.

С течением времени место президента Трумэна в истории приобретает всё большую значимость. К величию Вашингтона, Джефферсона, Джексона и Линкольна историки дописывают имена не только таких выдающихся президентов, как Теодор Рузвельт, Вудро Вильсон и Франклин Рузвельт, но и Гарри Трумэна из города Индепенденс в штате Миссури.

Мистер Трумэн ни секунды не был озабочен тем, чтобы покрыть себя славой президента Соединённых Штатов. Заняв пост президента, он остался таким же скромным, как и на протяжении всей своей предыдущей карьеры.

Однако он проводил политику согласно своим убеждениям. Он глубоко уважал историю и ставил свой президентский пост несопоставимо выше собственных эгоистических устремлений. Он был блистателен в выборе кандидатур для назначения на ключевые посты и полностью доверял этим людям и их работе.

Твёрдой рукой он провёл нацию через драматические события Второй Мировой Войны, через нормирование Организации Объединённых Наций... быстрое признание и всесторонняя поддержка новообразовавшегося государства Израиль ... план Маршалла по

перестройке Западной Европы ... его кампания 1948 года с посещением небольших городков и его потрясающая безоговорочная победа над Томасом И. Дьюи в казалось бы безвыходной ситуации ... воздушный мост в Берлин ... отважная активная позиция Штатов в реакции ООН на вторжение Северной Кореи в Южную Корею.

На его столе стоял простенький сувенир, подаренный одним из поклонников. Девиз, начертанный на нём, вошедший впоследствии в историю, всегда будет ассоциироваться с сильным чувством личной ответственности президента Трумэна за действия своих подчинённых: «Фишка дальше не идёт».

После ухода в отставку президент Трумэн пожелал сохранить документы и другие исторические материалы времени его правления и сделать их доступными для всех желающих в месте, приспособленном к учебным занятиям и научным исследованиям. Кроме этого, подарки от руководителей государства и обычных граждан, а также многие другие предметы, связанные с его именем и карьерой, заполнившие собой множество комнат, требовали организации большого музея, в котором они могли бы быть достойно представлены.

Для осуществления этой мечты на средства, поступившие от тысяч организаций и простых граждан по всем Соединённым Штатам, в городе Индепенденс были построены Библиотека и Музей им. Г. С. Трумэна. Позднее здание со всем его содержимым было передано в собственность правительству США. Их руководство осуществляется Службой Национального архива и архивных документов как неотъемлемой части национальной системы учёта информации.

Однако эти организации не выделяют каких-либо денежных средств на стимулирование исследовательской и писательской деятельности, а также на приобретение новых поступлений, без чего библиотека не сможет удерживать своего места в американской истории и культуре.

Для того, чтобы обеспечить поступление финансовых средств на реализацию этих благородных целей, был сформирован Институт Библиотеки Им. Г. С. Трумэна.

Гранты и финансовая помощь Института библиотеки, покрывающие расходы на проезд и проживание, позволили двум с половиной сотням талантливых студентов, учёных и писателей воспользоваться фондами библиотеки для реализации своих исследовательских проектов. Как результат – этими и другими учёными были написаны сотни дипломных работ и более 80 монографий. Но для продолжения работы и расширения данной программы требуются дополнительные средства.

В качестве Почётного члена Вы получите почёт и уважение за помощь в виде следующих преимуществ:

1. Индивидуально выписываемая годовая членская карточка, дающая право на бесплатный вход в музей библиотеки Вам и сопровождающим Вас членам семьи. Уже около трёх миллионов человек стали посетителями нашего музея. Существует также возможность организации экскурсии по выставочным залам и архивам, где проводятся исследования.
2. Информационный бюллетень Института Библиотеки «Уисл Стоп», выходящий в течение всего года, позволяющий Почётным членам узнавать о плодах, которые приносит их участие.

3. Шестисантиметровый медальон президента Трумэна, массой в четверть килограмма, изготовленный из чистой бронзы, изготавливаемый на монетном дворе Соединённых Штатов и имеющийся в наличии исключительно в Библиотеке Трумэна и представляющий интерес для коллекционеров и торговцев редкими монетами.

4. Ваше имя будет занесено в журнал Почётных членов, хранящийся в кожаном переплёте в качестве одного из экспонатов, предстанущим перед глазами миллионов из будущих поколений американцев, которые посетят наш музей.

5. Неожиданные сюрпризы, включающие в себя приглашения на специальные программы и выступления, приёмы и открытия новых экспозиций, а также программы мероприятий, проводимых в мемориале Трумэна, посещение которых закрыто для неприглашённых лиц.

Но, естественно, гораздо более значимой наградой, нежели эти приятные знаки благодарности, станет Ваше внутреннее чувство удовлетворения, получаемое в результате поддержания духа Трумэна и обогащения нашей политической жизни более глубоким пониманием того, что сделал этот человек для американской демократической традиции.

Мы надеемся, что Вы примете наше приглашение. Для нас, и мы в этом уверены, это также важно, как и для Вас.

Но вне зависимости от того, будет ли Ваше решение положительным, или отрицательным, пожалуйста, сообщите о нём в течение 14 дней. Для того, чтобы обработать данные новых членов, мы прибегли к помощи дополнительных сотрудников, и Ваш скорый ответ позволит им справиться с их задачей в течение отведённого на это срока. Большое спасибо за Ваш любезный ответ.

Искренне Ваши,

У. Аверелл Хэрриман

Джон У. Снайдер

P.S. Для тех, чьё состояние или успехи позволят пожертвовать 100 долларов, мы создали специальную категорию – Почётный член-корреспондент. Новые члены этой категории получают, в дополнении ко всем привилегиям, (1) копию знаменитого девиза «Фишка дальше не идёт», стоявшего на столе мистера Трумэна в Овальном кабинете Белого дома, и (2) книгу «Человек из Миссури», составленную из памятных слов, мудрых и остроумных фраз мистера Трумэна, сказанных им в своих речах, письмах и заметках.

Кампания совета округа по борьбе с алкоголизмом

Одинокий человек ...

в этот вечер. Он мирно отдыхает в свежей больничной постели. К его услугам лучшая медицинская и психиатрическая помощь, предоставленная профессионалами из числа добровольцев.

Никакой белой горячки. Никаких кровоизлияний. Нет больше этого холодного пустого ощущения страха и тщетности.

Он преисполнен мыслями, которые говорят о признательности человеку и благодарности Богу.

А вот другой одинокий человек...

в этот вечер. Он тихо сидит за стойкой какого-то зловонного кабака. Свой дом, свою любовь, всё, что некогда принадлежало ему ... он потерял. И скоро это же может случиться и с его жизнью.

Что его ждёт? Белая горячка. Припадки. Наконец, канава и вечный покой.

Они оба – алкоголики. Но до одного нам удалось вовремя добраться. Другому же срочно необходимо протянуть руку помощи, чтобы вытащить его из личного ада.

Прежде мы уже обращались к Вам с просьбой проявить доброту и понимание, которые помогли бы нам добраться до второго человека... пока не поздно.

Однако, пока мы не получили никакого ответа. И мы не можем набрать сумму всего лишь в 6 000 долларов. И у нас уже нет права обращаться с заявкой в Объединённый Фонд на следующий год.

Можем ли мы снова обратиться к Вам за помощью? Можем ли мы попросить у Вас 100, 50, 25, 10 долларов – любую сумму.

Ваш вклад может заставить чашу весов человеческой жизни склониться в сторону достоинства и благодарности.

Вместо ... Н-у-у-у-у ...

У. Кеннет Портер
Президент

P.S. Конверт поможет доставить Ваш чек как можно скорее.
Я могу надеяться на Вас?

Нью-Йоркское зоологическое общество

Дорогой Избранный Соратник:

У зоопаркщиков более яркая жизнь?

Да, я в этом нисколько не сомневаюсь. Меня зовут Ховард Фиппс младший. Я являюсь президентом Нью-Йоркского зоологического общества, и если Вы сегодня станете одним из 000,000 членов, я вам обещаю не один, а целых три способа весело провести время.

Во-первых, Ваше членство даёт возможность отдыхать в пригородах Нью-Йорка. Семьям вступивших предоставляется право неограниченного безвозмездного посещения как зоопарка в Бронксе, так и Нью-Йоркского аквариума на Кони-Айленд. Вы получаете 10 бесплатных парковочных билетов для стоянки в районе зоопарка и аквариума. Двадцать билетов на бесплатные прогулки, сафари, скайфари и бенгальский экспресс, а также бесплатный вход в детский зоопарк, где Ваши чада смогут познакомиться более, чем с 200 видами животных в их естественной среде обитания.

Но это будет только начало, если Вы присоединитесь к нам и станете зоопаркщиком!

- Если Вы станете зоопаркщиком, Вы сможете устраивать в зоопарке детские вечеринки с мороженым и праздничным тортом, зоо-венирами и возможностью потрогать животных.

- Если Вы станете зоопаркщиком, то Вы будете получать приглашения на ежегодную встречу Общества в Центре Линкольна, где Вам представится возможность первыми увидеть знаменитых диких животных или же морских обитателей.

- Если Вы станете зоопаркщиком, Вы получите четыре бесплатных билета на Весеннюю гала-вечеринку в саду, где, попивая пунш с остальными членами общества, Вы сможете насладиться зрелищем новых приобретений зоопарка.

- Если Вы станете зоопаркщиком, то по выходным к Вашим услугам будет предоставлен обеденный зал в зоопарке – лучшее место для организации торжественных застолий и общения настоящих зоопаркщиков в любое время года.

Возможность обучения и роста

Одной из приятных составляющих зоопаркерства является открытие для Вас новых возможностей познакомиться и подружиться с людьми, которые не меньше Вас озабочены вопросами сохранения и защиты дикой природы, экологических исследований и экологических обучающих программ.

Другой же, и не менее важной, составляющей членства является появление для Вашей семьи новых возможностей для обучения и роста.

Если Вы станете членом Нью-Йоркского зоологического общества, то получите возможность посещать предварительные просмотры новых экспонатов, доступные только вступившим. У Вас появится первоочерёдное право приобретения билетов на наш ежегодный фильм-лекцию, проводимый зоологами с мировым именем. Вы и Ваша семья будут приглашены присоединиться к нам в наших однодневных походах по близлежащим заповедникам, а также и в более длительных путешествиях в такие уголки дикой природы, как, например, Галапагосские Острова, организуемые учёными Нью-Йоркского зоологического общества.

Но это ещё не всё!

Вы получите годовую подписку (6 номеров) на журнал ЦАРСТВО ЖИВОТНЫХ – захватывающе написанное, снабжённое замечательными фотографиями издание, рассказывающее о дикой природе и её сохранении, которые Вы больше нигде не найдёте!

Такой же красочный, как и «Смитсоnian»... такой же информативный, как и «Нэчурал Хистори», такой же актуальный, как и «Сайенс 83», это распространяемое только среди членов общества издание будет держать Вас в курсе всего, что происходит на передовой научных исследований. Оно позволит Вам и Вашей семье заглянуть за границу будущего!

Участие в созидании будущего

Развлечение – это только один из поводов вступить в Нью-Йоркское зоологическое общество. Возможность узнавать новое – другой. Но самое большое удовольствие Вы получите от осознания того, что Вы действительно что-то делаете для того, чтобы мир стал лучше.

Нью-Йоркское зоологическое общество является частной некоммерческой организацией, зарегистрированной в 1895 году с целью проведения зоологических исследований и развития экологического образования. Оно состоит из четырёх составляющих: Зоопарка в Бронксе, Нью-Йоркского аквариума, Осборнских лабораторий морских исследований и Центра по изучению и сохранению животных.

Став членом Общества, Вы сделаете важный вклад в развитие крупнейшего городского зоопарка в Америке и одного из важнейших центров зоологических и экологических исследований. Вы поможете учёным продвинуться дальше в деле изучения поведения животных, животноводства и особенностей обитания в зоопарке. Вы будете поддерживать новые программы по разведению животных, направленных на спасение редких видов от исчезновения. Вы будете способствовать организации приюта для более, чем 3,500 животных, где они смогут жить, размножаться и растить детей в безопасности.

Вы поможете Нью-Йоркскому аквариуму на Кони-Айленд, где обитает более 14 000 морских существ в условиях, максимально приближенных к естественным. Образовательные программы, реализуемые аквариумом, имеют национальное значение, а его коллекция является основой для исследований нашего третьего центра – почитаемых и знаменитых Осборнских лабораторий.

Вы поможете Осборнским лабораториям, в которых учёные сосредоточились на исследовании широкого круга проблем фундаментальной и прикладной науки.

Воздействие загрязняющих веществ на морские организмы. Анализ морских пищевых цепей. Роль патологических процессов в экологии моря. Последствия вторжения человека в морскую среду.

Вы поможете Центру по изучению и сохранению животных. Учёные Общества из нашего центра разъезжаются по всему миру, чтобы рассказать о необходимости создания заповедников дикой природы... сообщить основополагающую информацию о дикой природе ... и предложить разумные модели развития землепользования.

Ближе к дому, Вы поможете более чем 2 200 000 человек, ежегодно посещающих зоопарк в Бронксе и аквариум в целях отдыха и обучения. Вы поможете более чем 350 000 школьникам, которые приходят, чтобы расширить свои знания. Вы поможете 850 мужчинам и женщинам заработать себе на жизнь или же приобрести первый в своей жизни трудовой опыт. Зоопарк предоставляет наибольшее количество рабочих мест для молодёжи в Бронксе.

Быть зоопаркщиком – весело. Это хорошее чистое здоровое времяпровождение в кругу семьи! И всё это не такой уж и пустяк, как это может показаться. Являясь членом Нью-Йоркского зоологического общества, Вы поддерживаете образовательные и исследовательские программы ... во всеуслышание заявляете о своей позиции в отношении экологии окружающей среды ... активно действуете, помогая в создании лучшего мира для своих детей и внуков.

Станьте зоопаркщиком уже сегодня!
Получите футболку члена общества бесплатно!

Присоединяйтесь ради удовольствия, ради обучения, ради важности всего этого! Вступайте в одно из самых замечательных местных сообществ в качестве семейного члена прямо сейчас!

За всё это Вам в качестве семейного члена придётся перечислить нам взнос в размере всего лишь 35 долларов. Так что, не медля, отправляйте прилагаемую открытку с согласием в конверте, почтовые услуги по пересылке которого уже оплачены. Не надо посылать никаких денег; если Вы пожелаете, мы пришлём Вам чек позже.

Когда Вы получите свою постоянную членскую карточку, приходите с ней и с прилагаемым билетом зоопаркщика к специальному киоску в зоопарке. Итак, Вы уже бесплатно припарковались, бесплатно вошли, теперь вы можете совершенно бесплатно получить дизайнерскую футболку, распространяемую исключительно среди членов Общества. Её стоимость составляет 10 долларов, но с билетом зоопаркщика и членской карточкой Вы можете приобрести её всего за 5 долларов, и получить вторую абсолютно бесплатно!

И чем скорее Вы примите решение, тем скорее Вы будете разгуливать по зоопарку в своей новой футболке зоопаркщика! Станьте первыми среди жителей Нью-Йорка, кто продемонстрирует модную тенденцию этого года в спортивной одежде. Приходите прямо сейчас! Вступайте прямо сейчас! Ходите в зоопарк вместе с другими зоопаркщиками Нью-Йоркского зоологического общества уже сейчас!

Спасибо и добро пожаловать!

Искренне Ваш,

Ховард Фиппс младший
Президент

Письмо, подписанное звездой бейсбола Эрни Бэнксом в поддержку сбора средств для Чикагской Молодёжной Христианской Организации

Уважаемый сознательный гражданин:

Ужас, вызванный мячом, как бы высоко и с какой скоростью он не был бы брошен, не сможет сравниться с ужасом, который испытали большинство из нас в апрельские выходные 4-7 числа. Если бы не усилия 77 самоотверженных молодых людей, то зажигательные бомбы и пулемётные очереди, сотрясавшие ряд кварталов гетто, могли бы оказаться на улицах всего города и пойти до пригородов.

Ободряющие возгласы на поле радуют меня также как и новость, что несколько влиятельных молодёжных банд встали на сторону закона и предотвратили распространение мародёрства и поджогов.

Вожаки этих банд, которых около 200 по всему городу, работали в тесном контакте с 77 преданными своему делу профессионалами, реализующими программу «Молодёжная инициатива».

Большинство этих ребят из «Молодёжной инициативы» ещё совсем недавно сами являлись главарями или членами банд. Сейчас, хоть они и отошли от насилия к более конструктивным способам решения проблем, они всё ещё принимаются и пользуются уважением среди молодых людей, которым они пытаются помочь.

Будучи отлично ознакомленными с механизмом функционирования банды, они контактируют с её членами и пресекают насилие у самого его корня, в его собственном логове среди тёмных улиц и переулков кварталов трущоб, в которых многие из них ещё продолжают жить.

Серьёзные пришествия в центральном районе часто предотвращаются максимально оперативно, так как лидеры группировок доверяют работникам «Молодёжной инициативы» настолько, что предупреждают их, когда ситуация накаляется до предела. Как сказал один из них:

«Не очень-то хотелось бы, чтоб сожгли твой квартал, или может даже застрелили твоих родственников!»

Не так давно Джон У. Гарднер, бывший секретарь Министерства здравоохранения и благосостояния, обратился к добровольческим агентствам здесь в Чикаго с просьбой о помощи. Он попросил их организовать более тесную работу с жителями квартала, чем это могло бы сделать правительство. Этим и занялась «Молодёжная инициатива».

При помощи совместных усилий добровольцев Молодёжной Христианской Организации центра Чикаго, в сотрудничестве с Чикагскими юношескими клубами, Чикагскими молодёжными центрами и Ассоциациями Халл-Хаус, они непосредственно имеют дело со взрывоопасными проблемами в центральной части города. Силами Молодёжной Христианской Организации осуществляется почти две трети от общего числа мероприятий, проводимых «Молодёжной инициативой».

И это лишь один из множества способов, которыми Молодёжная Христианская Организация осуществляет профилактическую социальную работу, чтобы я и Вы чувствовали себя в безопасности. Некоторые из этих программ, такие как предоставление специализированных образовательных услуг, профессиональная подготовка для безработных и ряд кемпинговых программ существуют на основе частичной самокупаемости.

Но кроме этого и других источников финансирования, доля Молодёжной Христианской Организации в «Молодёжной инициативе» на настоящий момент составляет около 500,000 долларов, которые им надлежит собрать в этом году. Но если ситуация накалится, то и миллиона долларов может не хватить.

Все мы являемся «сознательными гражданами». Стремление помочь всем, чем только возможно позволит сэкономить миллионы, а возможно и наши дома, бизнес, а также жизни, которые ещё пригодятся.

На днях я разговаривал с одним бизнесменом, которого вряд ли можно было бы упрекнуть в отсутствии практичности. Так вот он в достаточно эмоциональных тонах обвинял Молодёжную Христианскую Организацию в том, что она не достаточно широко освещает свои многочисленные программы, направленные на снижение напряжённости в центральных районах города.

Он упомянул о достаточно широко развитых программах, проводящихся на базе загородных лагерей. Многие девушки и юноши, побывавшие там, никогда прежде не видели туристических баз, никогда не выезжали за пределы города. Но особенно высока была его оценка деятельности Центральной Школы Молодёжной Христианской Организации предназначенной для тех, кто не смог получить среднее образование.

Он также отметил открытый для всех местный колледж на базе туристического лагеря Молодёжной Христианской Организации, где самым отъявленным хулиганам из числа главарей банд предоставляется последний шанс получить образование.

Многие из бывших преступников возвращаются обратно в свой квартал и своим личным примером побуждают остальных почувствовать себя выше всех проблем и решить их конструктивным способом.

В случае, если мы всё же допустили ошибку, не оповестив Вас об этих и других программах ранее, мы приглашаем Вас присоединиться к борьбе, направленной на предотвращение повторения тех жутких событий, что произошли в начале апреля.

Нам нужны как Ваша искренняя заинтересованность, так и посильная финансовая помощь. И если у Вас найдётся хотя бы несколько часов в неделю свободного времени, мы расскажем Вам, как Вы сможете помочь нам в качестве добровольца.

Прямо сейчас, чтобы Вам не пришлось вспомнить об этом, когда Вы увидите очередной репортаж об ужасающих пришествиях или же клубы дыма, застилающие небо, пойдите к своему столу и выпишите чек для отделения Молодёжной Христианской Организации центральной части Чикаго. Этим Вы сможете поспособствовать неотложному делу, призванному спасти чьи-то жизни, а может быть и наш с Вами город.

Уверенность и чувство удовлетворения, которые приходят от осознания того, что Вы сделали что-то прежде, чем стало слишком поздно, сделают Ваш сон здоровым и глубоким.

Искренне Ваш,

Эрни Бэнкс,
член правления
отделения Молодёжной Христианской
Организации
центральной части Чикаго

Письмо для сбора средств в пользу организации «Охрана природы»

Уважаемый инвестор,

Дьявол, к которому мы бы хотели, чтобы Вы присоединились при заключении с нами сделки по поводу недвижимости – это дьявол из величайшей пьесы Юджина О'Нейла «Анна Кристи». Несчастный отец Анны, старый морской волк Кристофер Кристоферсон, знал, кто виновен в крушении всех их надежд: «Этот старый дьявол, море, рано или поздно поглотит всё». (II Акт.)

А теперь несколько слов о том, каким образом Вы сможете присоединиться к нам и этому старому дьяволу в рамках совершенно потрясающей сделки: полоса из 18 барьерных островов защищает восточное побережье полуострова Делмарва, участка суши, очерчивающего внешнюю границу Чесапикского залива. Уютные пляжи, стаи птиц, потрясающие пейзажи.

«Ах!» - вздохнули наши предприимчивые предки из девятнадцатого столетия. «Да это же Земля обетованная!». И они построили там охотничьи домики, а чуть позже – огромные курортные отели и даже целый город под названием Бродуотер. Кони-Айленд, Маями-Бич – список можете продолжить сами – их очередь ещё впереди.

И в этот момент появляется дьявол, поглощая это всё. Бродуотер оказался под водами Атлантики. Ураганы и волны уничтожили отели. Там до сих пор море продолжает то намыывать отмель в одном месте, то размывать песчаную косу в другом, растут соляные болота, приходит на нерест рыба. Идеальное место для того, чтобы отложить яйцо, вырастить выводок лисиц или молодого оленя. Но мечты о процветании, как и цены, рухнули.

Итак, мы приобрели 13 из этих островов. Теперь это заповедник Вирджиния Кост, созданный ради моря и его богатых плодов организацией «Охрана природы».

Не хотите ли заключить с нами договор?

Стоимость островов составляет четыре с половиной миллиона. Но Вы можете приобрести лишь один из 2,812 кусочков – прекрасных своей дикой красотой – за меньшую сумму, чем Вы бы заплатили за пол барреля лёгкой нефти, доставленной из одной из стран ОПЕК прямо к бензобаку Вашего автомобиля или катера. Всего лишь 10 долларов. Причём на эту сумму будет уменьшена сумма вашего дохода, облагаемая налогами. Разве Вы ещё не задумывались, почему Вы раньше о нас не знали?

«Охрана природы» - это некоммерческая природоохранная организация отличная от всех остальных. Как и большинство организаций, занимающихся охраной природы, и, как я надеюсь, и Вы, мы осознаём необходимость незамедлительных действий, направленных на восстановление мирового природного баланса, прежде чем последствия станут необратимыми.

Но мы не обращаемся в суд, не пикетируем, не читаем нравоучения. Мы просто ищем, на основе научного подхода, места, где редкие дикие виды процветают во всей своей красе, или же подвергаются угрозе уничтожения.

И затем мы их покупаем.

И мы добились неплохих результатов. За три десятилетия с лишним мы приобрели, посредством заключения акта о купле-продаже, через дарственную, получение права прохода по чужой земле и различные махинации, около 720 000 Га, разбросанных по 2 800 уголкам Америки от Панамы, через все наши 50 штатов, до Канады и обратно до Карибского моря.

Наши интересы, подстать природе, всеобъемлющи. Недавно в нашу собственность и под нашу охрану перешло одиннадцать островов на реке Потомак и два в районе Калифорнии: большой Санта-Круз и маленький Касл-Рок – пять с половиной гектаров земли, служащей аэропортом и мотелем для 100 000 птиц, а также лежбищем для тюленей и морских львов. Мы достигли договорённости с Национальной корпорацией железнодорожных пассажирских перевозок не проводить никаких работ на расстоянии шести с половиной километров с правой стороны от дороги возле Каламазу, где произрастают 15 редких или исчезающих видов растений. Хотите участок земли с редкими растениями? Он Ваш, всего за 10 долларов.

Мы выиграли на аукционе у нескольких земледельцев 58 Га замечательных диких угодий всего в 88 км к юго-западу от Чикаго. Всего за один доллар в год крупная бумажная компания согласилась охранять место гнездования беркута в районе Адирондакских гор, которое находится в её собственности. Предприятие коммунального хозяйства по нашей просьбе провели линию электропередач в обход территории заповедника в Биг Тикет в Техасе, а затем предоставили нам право проезда по этой территории. Мы стали собственниками нескольких гектаров в штате Орегон, ради спасения маленькой бабочки, тысяч гектаров болотистых земель, которые служат зимним убежищем для северного сапсана и американского журавля. Спасите журавля всего за 10 долларов.

Оставляем ли мы себе всю эту недвижимость? Нет. Эти участки мы передаём по договору дарения, или сдаём в аренду, или продаём различным государственным или образовательным учреждениям, предварительно беря с них обязательство (скреплённое юридическими документами) сохранять их в неизменном виде с предоставлением доступа для всех неравнодушных людей. Но большая часть остаётся и в нашем ведении, так что мы сохраним 720 природных заповедников, без или с помощью партнёров. И Вы можете стать партнёром, осуществляющим контроль. Всего за 10 долларов.

У нас работает по найму около 300 экспертов – от цепких адвокатов до экологов с учёными степенями с представительствами в Сан-Франциско, Миннеаполисе, Бостоне и Арлингтоне, штат Вирджиния. Мы располагаем 35 активно действующими филиалами «Охраны природы» в 29 штатах. Загляните в свою телефонную книгу или наберите мой номер: (703) 841-5388. И я сообщу Вам, где находится наше ближайшее к Вам представительство, где мы могли бы оказать Вам радушный приём, или же располагается один из наших заповедников, где Вы могли бы отдохнуть душой. Расскажите своим друзьям, как он стал Вашим всего за 10 долларов.

Я уверен, что Вы находитесь достаточно близко к одному из наших владений, где бы Вы ни жили, куда бы ни ездили в США отдыхать, чтобы без труда добраться туда. Возьмите с собой семью, подругу или ребёнка, если они с Вами. (И даже когда ребёнок подрастёт, Ваш кусочек дикой природы останется на своём месте).

Вы сможете насладиться видом таких редкостей, как хендерсоновский собачий зуб, ночная цапля, повилика клювовидная, меч-трава, коричневый чирок, Тейбл Рок (Вы обязательно должны это увидеть – скалы высотой свыше 200 метров, нависающие над рекой Рок). И каждый из этих видов является редким или исчезающим. Но они в безопасности, находясь под нашей опекой.

Небольшая экскурсия заставит Вас ещё сильнее заинтересоваться программами «Охраны природы». Например, мы составляем объёмный, постоянно обновляющийся реестр «природных элементов» охватывающий 29 штатов. Эти «Программы природного наследия штата» позволяют штатам (и специалистам по охране и рациональному использованию природных ресурсов) идентифицировать имеющиеся у них уникальные или редкие и бесценные места обитания растений, животных, птиц, жуков и другие природные ресурсы или необычные явления, которые нуждаются в помощи.

Другой пример:

На сегодняшний день наш «Фонд сохранения земель» собрал уже около 29 000 000 долларов. И так как мы умеем работать с деньгами лучше, чем Вы могли бы предположить, мы планируем, что обращение этого капитала в 29 000 000 долларов позволит нам в следующие десяток лет взять под защиту земли, стоимостью 200 000 000 долларов. Если желаете, мы возьмём в оборот и Ваши 10 долларов.

Но зачем же тогда нам понадобились Вы, если мы купаемся в этих 29 000 000? Потому, что вы станете одним из 134 000 наших сторонников, каждый из которых пожертвовал свои 10 долларов, а это уже приличная сумма. Потому, что нам срочно нужна Ваша заинтересованность в том, что мы делаем. Нам нужны Ваши внимательные уши и мудрое слово.

Мы бы хотели выслушать Ваши идеи, воспользоваться вашей добровольной помощью, если у Вас появится свободное время, чтобы мы знали, что Вы – с нами.

Для поддержания связи друг с другом, раз в два месяца мы будем высылать Вам «НОВОСТИ ОХРАНЫ ПРИРОДЫ». Это небольшой (без рекламы, 32 страницы) потрясающе иллюстрированный журнал. В каждом номере Вы сможете найти несколько исчерпывающих статей о том или ином аспекте нашей работы по спасению земель: от экологии американских пустынь до процессов, происходящих в тропических лесах.

Эти выпуски предоставляют информацию о наших новейших проектах, приглашают поучаствовать в любой из наших скрупулёзно спланированных экскурсий по земельным владениям, сообщают о новых вступивших членах. Вы также будете получать информационные сообщения о мероприятиях, проводящихся в Вашем штате, о собраниях в местных филиалах и т.д. вам не придётся читать слишком много. Мы предоставим Вам огромное количество возможностей пережить захватывающие приключения, познакомиться с яркими приятными личностями – и приобрести землю.

Присоединяйтесь к нам, прямо сейчас. Для этого:

Пометьте галочкой и подпишите формуляр «Заявления о членстве», который находится прямо перед Вами. Отрежьте, подпишите и оставьте себе прилагаемую карточку временного членства. Отошлите заполненный формуляр вместе с Вашими 10 долларами. (Или же Вы можете не высылать никаких денег сразу – мы будем рады прислать Вам чек позже. Не забудьте подписать на корешке Вашего чека «не облагается налогом»).

Вот и всё. Теперь Вы один из нас. Поместите специальный знак в форме дубового листа на бампер Вашего автомобиля, на лодку, велосипед или бассейн. Немногие люди, которым безразличны наши задачи, узнают этот знак и добродушно Вам улыбнутся. Буквально через несколько недель, Вы получите свой членский набор: постоянная членская карточка и симпатичный сувенир. А вскоре после этого – свой первый номер «НОВОСТЕЙ ОХРАНЫ ПРИРОДЫ». Вы автоматически становитесь членом местного отделения «Охраны природы» в Вашем штате, если таковое имеется. (Если его нет, то это обширное поле для Вашей собственной активности).

Добро пожаловать, дорогой борец за сохранение природного наследия. Вы только что заключили дьявольски важное пари, что нам всё-таки удастся спасти наш ковчег.

Спасибо.

Искренне Ваша,

Нэнси К. Маккиннон
директор отдела членства

Письмо для сбора средств на ремонт и содержание церковного органа

Не более дарующей вещи, чем церковный орган.

Он дарует радость на свадьбах, поддержку во время похорон, домашнюю теплоту при крещении. Он дарует крылья для молитвы, силу для славословия, скромность в благодарении. Он дарует отдых утомлённым, гостеприимство странникам, крепкие узы друзьям.

Он дарует поколениям отцов, их сыновьям, и сыновьям их сыновей.

Наконец, он отдаёт самого себя.

Вот уже более пяти поколений прихожане Первой Баптистской Церкви пользуются дарами органа, который раздаёт их свободно, щедро, в изобилии, не скупясь.

Задумайтесь о принятых Вами дарах церковного органа, о дарах, которые ещё только предстоит получить в своё время Вашим детям.

И даруйте церковному органу, как и сам орган, ... свободно, щедро, в изобилии ...

не скупясь,

Дэвид И. Детрик
Председатель совета попечителей
Миссис Дж. Х. Хорнбек
Председатель комитета поддержки органа

**Оригинальный для агента по торговле
недвижимостью способ начать письмо**

Нам нравится подбирать для Ваших офисов места, которые придутся Вам по вкусу:

- удобное расположение
- отличные функциональные возможности и услуги
- подземная парковка
- отделения банка и места общественного питания

Позвоните мне: 775-9255. Мы обсудим, что Вам необходимо и чего бы Вы хотели... и улица 2000 М .

Искренне Ваш,

Стив Кори

P.S. На случай, если у Вас меньше времени, чем обычно, я сначала написал последний резюмирующий абзац. Если у Вас появится свободная минута, то вот всё остальное:

Анкета маркетингового исследования для занятого врача

Дорогой [Доктор]:

На прошлой неделе я заходила к своему терапевту. Он задержался в больнице, так как ему пришлось проводить срочную операцию, и комната ожидания в его приёмной выглядела так, как будто там не хватало, как минимум, шести стульев.

[Доктор], мы осознаём, насколько Вы занятой человек. Наша задача состоит в том, чтобы снабжать Вас информацией, касающейся потребностей Ваших клиентов. Для того, чтобы мы справились с этой работой более успешно, мы бы хотели отвлечь Вас всего на минуту.

Не будете ли Вы так любезны, ответьте на пару вопросов, которые Вы сможете найти на обратной стороне прилагаемого чека?

Это поможет нам предоставить важную информацию терапевтам, которые нуждаются в ней ... но не обременять врачей, которым она не нужна. Чек на один доллар ни в коем случае не должен расцениваться как плата за Ваше время, [Доктор], так как мы хорошо знаем, что оно стоит гораздо дороже. Реально платой станут профессиональные услуги, которые мы сможем предоставить Вам, основываясь на результатах настоящего исследования.

Мы уже получили большое количество откликов, но нам необходимо и Ваше мнение, если подобного рода информация важна для Вас и Ваших клиентов. Не уделите ли Вы минуту времени, чтобы поделиться ею с нами?

Большое спасибо за помощь.

Искренне Ваш,

Дж. Б. Мартин
Директор «Фэйрвью Медикал Рисёрч»

**Письмо от агента по торговле недвижимостью,
направленное на стимулирование запросов и поиска
дополнительной информации (lead generation)**

Дорогой мистер Смит:

Только представьте ... будто бы пять лет назад Вы купили удачно расположенный участок земли. Подумайте о том, какой могла бы быть Ваша жизнь сегодня ... !

Возможно, что покупка того участка стала бы первым шагом к постройке нового семейного гнезда. И сейчас Вы и Ваша семья уже наслаждались бы комфортом и уютом жизни в пригороде ... вдали от шума и забот большого города, но всего в нескольких минутах от новых торговых центров, школ и церквей.

Даже если бы за последние пять лет Вы бы там ничего не построили, то сегодня она всё равно могла бы стоять уже вдвое больше того, что Вы за неё заплатили. Это факт – цены на собственность, что я продал в пятидесятых, теперь в два раза превышают стоимость покупки. Не удивительно, что трудно придумать лучшего места вложения денег, чем удачно расположенная земля. Она не обесценивается со временем, как автомобиль, её цена не скачет вверх и вниз как акции и облигации на бирже.

Но заметьте, я говорю об удачно расположенной земле. Если Вы хотите, чтобы земля стала местом для постройки дома или хорошей инвестицией, то существует множество факторов, которые необходимо принять во внимание. Вот почему мне кажется, что прилагаемая мною папка должна вызвать у Вас интерес. Она содержит вопросы, которые Вы должны задать себе, прежде чем приобрести землю. В ней Вы также найдёте доводы в пользу выбора места для дома уже сейчас ... даже если Вы ещё не собираетесь ничего строить.

Если Вы интересуетесь землёй, то Вы можете смело доверять Бартлетту – старейшему и крупнейшему продавцу земельных участков в районе Чикаго. У меня есть широкий выбор интересующей Вас недвижимости, доступной по широкому спектру цен. Уже за 170 долларов Вы сможете позволить себе приобрести у Бартлетта место для своего дома!

Разве не настало уже время всерьёз задуматься о превращении в землевладельца?

Просто отметьте, какого рода недвижимость Вас интересует на прилагаемой карточке, за пересылку которой Вам не придётся платить – и отправьте её сегодня же. Мы позвоним и предоставим Вам всю необходимую информацию по телефону. Мы, естественно, ни к чему Вас не обязываем, и без Вашего приглашения никакой торговый агент не посмеет явиться к Вам домой.

Лучше, если Вы отправите карточку прямо сейчас – это может стать залогом счастливого и надёжного будущего для Вас и Вашей семьи!

Искренне Ваш,

РОБЕРТ БАРТЛЕТТ

Письмо, предлагающее стать членом ассоциации

Дорогой Пилот:

Мы приглашаем тебя в мир полётов!

Будучи и сам лётчик, я не понаслышке знаю, какое это пьянящее ощущение – первый самостоятельный полёт. С этим ощущением ничто не сравнится!

И вот теперь, когда у Вас уже есть опыт полётов ... я могу с большим удовольствием пригласить Вас насладиться членством в Ассоциации владельцев самолетов и пилотов (АВСП) – самой крупной и влиятельной в мире организации для лётчиков.

Возможно, Вы уже слышали о нас, так как в АВСП состоят более 255 000 пилотов по всей стране, для которых полёты – такое же захватывающее и ответственное дело, как и для Вас. Но Вы могли не слышать обо всём, что мы можем предложить Вам как лётчику.

Являясь членом АВСП, Вы
Летаете рационально!

Являясь членом АВСП, Вы получаете доступ к Серьёзным Привилегиям, которые позволят Вам извлечь максимум из своего лётного опыта. Мы предлагаем Вам публикации, освещающие мир полётов, новейшие достижения, тенденции и т.д. Мы предлагаем Вам информационные услуги в сфере персональной помощи начиная от разработки маршрутов, как внутренних, так и международных, заканчивая вопросами о Федеральных Авиационных Постановлениях и общими сведениями о полётах. В дополнение к этому мы предлагаем услуги страхования и широкие возможности получения скидок. Сложив это всё вместе, Вы поймёте, что значит «летать рационально» ... то есть быть информированным и готовым ко всему!

Чтобы всё стало более понятно, я расскажу, что Вы получите, вступив в наши ряды:

- ПИЛОТ АВСП – Цветной ежемесячный журнал, выпускаемый исключительно для членов АВСП ... с потрясающими статьями ... ноу-хау в области практических навыков полёта ... новости о последних достижениях ... самолёты ... снаряжение ... правила и требования Федеральных Авиационных Постановлений ... советы по повышению профессионализма пилотов ... навыки безопасности ... более доступные и приятные полёты ... и многое другое!

- ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПИСЬМА АВСП – Содержащие исключительно самые свежие новости авиации ... факты и количественные данные по новейшим тенденциям, событиям в индустрии, мероприятиям, проводимым на аэродроме, инновациям в сфере безопасности и многое другое.

- АВТОМАТИЧЕСКАЯ СТРАХОВКА ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ – Персональный страховой полис на 700 долларов исключительно для выполняющих полёты членов ... с увеличивающейся на 100 долларов суммой страховки за каждый год членства в АВСП ... а также за отдельную плату доступны другие виды страхования по выгодным расценкам.

И что наиболее важно, в условиях ужесточения со стороны государства нормативов, касающихся воздушного пространства и аэродромов, АВСП отстаивает Ваши гражданские свободы, активно представляя при защите Ваших интересов в качестве пилота.

Специальная команда АВСП обеспечивает свидетельство в Конгрессе на конгрессиональных слушаниях, слушаниях Федерального авиационного агентства и Федеральной комиссии по средствам связи ... чего бы это стоила защита Ваших прав в Вашингтоне как обычного авиационного пилота, мы всегда готовы прийти на помощь!

И хотя это может казаться чем-то эфемерным, эта услуга жизненно необходима для Вашего будущего в качестве пилота!

ПРИ ВСТУПЛЕНИИ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ПОДАРОК!

Теперь Вы видите, что АВСП была создана специально для того, чтобы удовлетворять Ваши потребности, связанные с полётами – и вот тому ещё одно подтверждение: Когда Вы станете нашим членом, мы вышлем Вам один из этих ценных подарков – совершенно бесплатно. Каждый из них по своему уникален и пригодится любому пилоту ... Вам остаётся только сделать свой выбор и принять наши поздравления: «Добро пожаловать в АВСП!»

Выберите:

Каталог Авиатора - Замечательная вещь как раз для людей с Вашим опытом полётов – идеальный выбор для того, чтобы ознакомиться со всем, что составляет авиацию. Этот ценный источник информации позволит Вам найти ответы на все вопросы, которые сейчас роятся у Вас голове – вопросы, ответы на которые должен знать любой обучающийся полётам. Если ли у Вас вопросы о правах на управление самолётом? О здоровье? Технике посадки? Покупке самолёта? О погоде? Вам придётся только полистать Каталога Авиатора, чтобы найти ответы. Его стоимость составляет 16,45 долларов ... но он достанется Вам совершенно БЕСПЛАТНО, если Вы вступите.

или ...

Фонарь Аэро-Флекс – лёгкий, компактный фонарик, надёжно прикрепляющийся к карману, солнцезащитному козырьку или приборной панели – позволяет держать обе руки свободными для выполнения других операций в кабине пилота. Гибкая подставка позволяет направить тонкий луч света туда, куда Вам необходимо. Отличная вещь в полёте. Цена – 10 долларов, но для Вас – совершенно бесплатно, если Вы присоединитесь к нам.

Прилагаемая брошюра позволит Вам получить более подробную информацию ... и тогда Вы сможете сделать свой выбор. Но кроме подарка, когда Вы примите членство, Вы получите золотые КРЫЛЬЯ АВСП ... приковывающий взгляд значок, который Вы сможете с гордостью носить. Вы также получите наклейки КРЫЛЬЯ для Вашего самолёта и автомобиля ... а также Помощь в воздухе АВСП – наш уникальный навигационный прибор, с лёгкостью помещающийся в кармане рубашки.

АВСП РАБОТАЕТ ДЛЯ ВАС!

Большинство сотрудников АВСП также являются лётчиками. Поэтому нам хорошо известно, что Вам необходимо в плане информации и услуг как пилоту. Попросту говоря, АВСП – это команда лётчиков, работающая для других лётчиков ... всё так просто. Именно поэтому у Вас будет доступ к таким услугам как ...

- ... Персональная Справочная Служба – быстрая профессиональная помощь по всем возникающим у Вас вопросам и проблемам. Начиная от требований Федерального авиационного агентства, заканчивая использованием и обслуживанием самолёта. Всё что Вам нужно сделать – это спросить!
- ... Бесплатная маршрутизация внутренних полётов – Просто сообщите нам пункт назначения, остановки в пути, особые требования и ограничения, и мы вышлем Вам разработанный маршрут в удобном для использования в полёте формате, который Вы также сможете использовать в качестве бортового журнала.
- ... Юридическая помощь – Всё же мы надеемся, что она Вам не понадобится, но в случае чего мы обеспечим юридическое консультирование Вашего личного адвоката по поводу закона об авиации ... или же сообщим Вам имена ближайших адвокатов-членов АВСП, готовых уладить проблемы юридического характера.

После того, как Вы войдёте в число членов, Вы сможете выбрать одну из следующих эксклюзивных публикаций АВСП в качестве своей членской привилегии:

АЭРОДРОМЫ АВСП США: Содержит список, описание и определение местоположения более чем 13 500 аэропортов, аэродромов для вертолётов и баз для гидросамолётов в США ... высота ... взлётно-посадочные полосы ... ремонтное оборудование ... освещение ... номера телефонов ... частоты радиомаяка ... заход на посадку по приборам ... идентификаторы ... топливо. Кроме этого: более 2 100 схем аэродромов!

СПРАВОЧНИК АВСП ДЛЯ ЛЁТЧИКОВ: 400 страниц полезной информации о федеральных нормах ... эксплуатационные таблицы и таблицы преобразования ... порядок действий в аварийной обстановке ... полётная консультативная служба ... телефоны службы обеспечения полётов ... техника выживания ... и многое другое!

КАЛЕНДАРЬ-ЕЖЕДНЕВНИК АВСП ПИЛОТОВ НА 1982 ГОД (Год – по желанию заказчика): для активных лётчиков! Двенадцать лучших фотографий из ПИЛОТ АВСП, собранных в надёжный календарь/записную книжку. Удобный для ношения формат позволит Вам брать календарь с собой, куда бы Вы ни направлялись. Место для записей на каждый день. Замечательные цветные фоторепродукции, выполненные на высококачественной бумаге, вполне могут быть помещены в рамку 17 x 20 см.

Вы также имеете возможность приобрести более одной публикации по специальной для членов ассоциации цене. И каждый год при обновлении членства в АВСП Вам будет предоставляться возможность выбора бесплатной книги.

АВСП ПОЗВОЛЯЕТ ЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ!

В наши дни, когда инфляция растёт всё быстрее, достаточно трудно полагаться на доллар! Поэтому мы стараемся предоставлять Вам всевозможные скидки ... на кресло или

конкретные поездки. Вот несколько дисконтных программ, участие в которых Вам обеспечивает членство в АВСП ...

- *** «Эвиэйшн Трейдинг Пост» и «Эй Ви Букс» – специальные предложения авиационных товаров и книг по специальным членским ценам.
- *** Скидки на аренду автомобилей – Вы можете сэкономить свои членские взносы, воспользовавшись в следующий раз услугами таких прокатчиков автомобилей как «ХЕРЦ», «АВИС» и «НЭЙШНАЛ».
- *** Недорогие туры – Приемлемые в плане цены групповые поездки во время отпуска практически в любую страну мира!

АВСП ... 30 МАКСИ-ПРЕИМУЩЕСТВ ...

Как Вы теперь убедились сами, АВСП – это достаточно всесторонне активная ассоциация, управляемая лётчиками и для лётчиков! АВСП была создана специально для Вас, лётчика ... и уже обладает достаточным опытом и получившей неоднократно подтверждение способностью познакомить Вас со всеми гранями авиации. Ведь это так просто: АВСП работает для Вас!

... ЗА 29 МИНИ-ДОЛЛАРОВ!

Всё это всего за 29 долларов* в год. 29 долларов – это минимум в сравнении с суммами, которые Вам пришлось потратить для того, чтобы начать летать ... но, тем не менее, 29 долларов – это достаточно серьёзное вложение в удовольствие Ваших будущих полётов!

Так что пора действовать!

Всё, что от Вас требуется – это заполнить прилагаемую форму и отправить её обратно. Мы даже уже оплатили Ваши почтовые расходы ... так что Вы не потеряете ни минуты времени и сможете воспользоваться всеми преимуществами членства в АВСП. Мы ждем Вас в АВСП!

Искренне Ваш,

Хармон О. Притча
Старший вице-президент

P.S. Не забудьте отметить, какой Вы бы хотели получить БЕСПЛАТНЫЙ подарок: Каталог Авиатора или Фонарь Аэро-Флекс! Вы также получите значок в виде золотых КРЫЛЬЕВ, полный членский пакет и ближайший номер ПИЛОТ АВСП.

Рекрутационное письмо от Корпуса морской пехоты

Уважаемый Сэр:

Морская пехота – нелёгкий выбор. Мы являемся небольшим элитным подразделением вооружённых сил. Это не для каждого.

Говоря «да» морской пехоте, Вы выбираете тяжёлые тренировки и бросаете вызов самому себе. Но также вы говорите «да» и ряду серьёзных преимуществ. Эти марки являются Вашим положительным ответом на предложение Корпуса морской пехоты. Просто наклейте марку на прилагаемую карточку. Но мы также осознаём, как труден этот выбор, поэтому мы с пониманием воспримем Ваш отказ.

Но ... прежде чем Вы примете своё решение, посмотрите внимательно на морскую пехоту. Что делает её элитным корпусом? Что даст Вам вступление в эту закалённую команду?

Морская пехота предлагает Вам те же важные преимущества, что и другие рода войск: профессиональное обучение, позволяющее найти более престижную работу – в морской пехоте, или же в других подразделениях; приличная заработная плата; продвижение по службе; бесплатное проживание и питание; медицинское и стоматологическое обслуживание; шанс получить высшее образование. Но морская пехота предлагает Вам ещё нечто, кроме всего этого.

Это нечто – это гордость и дух, присущие только этому корпусу. Наша подготовка жестка. Наша рекрутация избирательна. Нам нужны лучшие; и мы готовим людей быть лучшими. Мы не даём множество обещаний. Но что мы можем гарантировать, так это тяжёлая работа и постоянный вызов ... плюс престиж и уважение, которые являются неотъемлемыми спутниками нашей формы.

Мы бы хотели выслать Вам постер. И если дух морской пехоты захватил Ваше воображение, то Вы не упустите эту возможность получить его.

К нам поступает большое количество заявок. Чтобы получить свой экземпляр постера, ответьте нам как можно скорее. Мы вышлем Вам в ответ буклет о программах подготовки морской пехоты, а вместе с ним и Ваш постер. Это Вас ни к чему не обязывает. Просто наклейте марку на карточку, пересылка которой уже оплачена нами. И проверь, достоин ли ты быть одним из немногих, преисполненных гордости, морским пехотинцем ... сегодня.

Искренне Ваш,

Джерри Хьюдак
Майор Корпуса морской пехоты

P.S. Изредка в списки нашей рассылки попадают люди, которым данное письмо не предназначается. Если так получилось в Вашем случае, мы приносим наши извинения и просим отнестись к этому с пониманием. Мы будем благодарны, если Вы будете любезны и передадите это письмо своему товарищу, который мог бы заинтересоваться нашим предложением.

9 октября 1984 г.

53818 Штат Висконсин
г. Плетвиль, Уэст Пайн Стрит, 220
Мистеру и миссис Джонсам

**Чрезвычайно узкоспециализированное письмо,
рекламирующее продовольственный магазин**

*Это письмо рассылается в соответствии с определённым списком –
в данном случае, по списку недавно вступивших в брак пар.*

Дорогие Мистер и Миссис Джонс:

Мы рады такому замечательному событию как Ваша свадьба! Все сотрудники магазина «ДИКС» хотели бы присоединиться ко всем остальным многочисленным поздравлениям.

Для того, чтобы путь в новый период вашей жизни был более лёгким, мы бы хотели пригласить вас в наш супермаркет. Немного о «ДИКС»:

1. В нашем мясном отделе Вы найдёте мясо высококачественной разделки, порезанное у нас, а не за Вашим столом, для подтверждения его высокого качества. Вы можете выбрать продукцию таких производителей мяса, как «Дикс» и «Лиин и Тендер» и «Ю Эс Чойс Биф».
2. Если Вы любите салаты (а кто их не любит?) наш основной отдел может похвастаться самым большим выбором свежих фруктов и овощей среди ближайших магазинов.
3. Лучший выбор продуктов, произрастающих в штате Висконсин, плюс к этому в нашем молочном отделе-морозильнике Вы сможете найти свежемороженые еду, птицу и рыбу.
4. Наш бакалейный отдел предлагает Вам ЛУЧШУЮ по качеству еду по постоянно низким в «ДИКС» ценам. Попробуйте сравнить – Вы обнаружите, что они действительно самые низкие.
5. Наш хлебный отдел предлагает домашнюю выпечку непревзойдённой по качеству и широте ассортимента за разумную цену.

Нам будет приятно видеть Вас в нашем магазине и мы будем рады доказать вам, что за покупками стоит ходить в «ДИКС», где всегда разумные цены. Мы прилагаем шесть купонов, которыми мы предлагаем Вам воспользоваться в течение ближайших трёх недель. Пожалуйста, возьмите их с собой в наш магазин и спросите меня – я буду рад возможности познакомиться с Вами.

Искренне Ваш,

[Ф.И.О.]

Менеджер магазина

Письмо, рекламирующее гастроном

*Предлагающее бесплатный сэндвич и
членство в «Клубе дегустаторов»*

15 августа 1984 г.

Ричарду Скварсу
Глава исполнительной власти
08401 Нью-Джерси
Атлантик-Сити
Атлантик Авеню, 1125

ЕСЛИ КТО-ТО СКАЗАЛ, ЧТО БЕСПЛАТНОГО ОБЕДА НЕ БЫВАЕТ, ТО ОН ПРОСТО НЕ
ЗНАЛ ОБ ЭТОМ ПИСЬМЕ

Доброе утро...

Позвольте мне представиться.

Меня зовут Норманн Гордон. Я являюсь владельцем только что открывшегося гастронома «Элли» на Гордонз Элли.

И если Вас беспокоил вопрос о том, куда делся старый добрый (и вкусный) сэндвич из гастронома, то ... он снова вернулся. Прямо сюда!

Я прилагаю экземпляр нашего меню. Я могу гордиться отличным качеством и превосходным вкусом всего, что у нас есть, так что я хотел бы пригласить Вас стать членом-учредителем нашего «КЛУБА ДЕГУСТАТОРОВ».

Это просто замечательная организация. Никаких взносов. Никаких собраний. Всё, что от Вас требуется, это есть и получать удовольствие.

Единственное предъявляемое к Вам требование – принять от меня один бесплатный обед.

Кто-то говорил, что не бывает бесплатного обеда?

Бывает.

Для Вас.

Я позвоню Вам через несколько дней. А Вы пока выберите в прилагаемом меню то, что Вы хотели бы попробовать. И я доставлю всё это Вам вскоре после Вашего звонка.

Приятного аппетита!

НОРМАН ГОРДОН

Письмо для определения круга потенциальных потребителей, заинтересованных в безопасности дома

Мистеру Джеку Хастену
61462 Иллинойс
Монмаут, Норт 10, 615

Дорогой мистер Хастен:

Вы можете и не подозревать об этом, но Вы уже обладаете половиной системы безопасности, защищающей Вас от таких неприятностей как пожар, задымление и квартирная кража со взломом.

Это Ваш телефон.

Но телефон может защитить только при условии, что есть кто-то, кто сможет позвонить. Вот почему компания «Дженерал Телефон» приложила огромные усилия, чтобы разработать универсальную систему безопасности для жилых домов и офисных помещений – систему, которая функционирует независимо от того, есть ли в наличии кто-то, кто сможет набрать номер, когда что-то случится.

Мы называем её **Телефонная Сигнализационная Система**.

В то время, как обычные системы подгоняются индивидуально под конкретные нужды дома или офиса, главным элементом Телефонной Сигнализационной Системы является автоматический сигнализационный наборщик номера. Это небольшое устройство, подключаемое к уже существующей телефонной линии, автоматически звонит в полицию, в пожарную охрану, соседу или по любому другому необходимому Вам номеру.

Телефонная Сигнализационная Система предоставляет множество других важных услуг, способных защитить Ваш дом – специальные услуги, необходимые Вам. В некоторых случаях Вы можете предпочесть, чтобы она бесшумно вызвала полицию или позвонила соседу, в других – Вам необходимо будет включение мощной сирены для всеобщего оповещения о происшествии.

Это одна из уникальных особенностей системы безопасности «Дженерал Телефон» – она приспосабливается к Вашим индивидуальным потребностям. Мы проанализировали все существующие системы безопасности и определили, какая из них наиболее эффективна в каждом из случаев.

Мы знаем, что каждый дом уникален, поэтому мы не предлагаем стандартный «пакет» услуг по обеспечению безопасности. Вместо этого каждая Телефонная Сигнализационная Система проходит индивидуальное программирование для предоставления именно того типа защиты, который требуется в каждый конкретный момент.

На самом деле, у нас задействован целый ряд приспособлений, предназначенных для регистрации движения, дыма, жары, перепадов температуры и т.д. Некоторые из них являются относительно простыми, другие – довольно сложными механизмами. Но каждый

из них был выбран в результате тщательного изучения как наиболее подходящий для той или иной ситуации.

Но мы не можем требовать от Вас определить, какие механизмы лучше подойдут Вам в той или иной ситуации. Это уже работа специалиста. И в нашем штате работают профессионалы, задача которых заключается во всестороннем анализе ваших потребностей и создании лучшей из возможных конфигураций системы.

Конечно же, на рынке представлено огромное количество систем и приборов безопасности. Но мы с чистой совестью можем заявить, что предлагаем нечто большее – Вы будете ощущать большую уверенность, зная, что Вашим обслуживанием занимается постоянно находящийся на дежурстве персонал местной телефонной службы, прошедший специальную подготовку по поддержанию Вашей системы в максимально работоспособном состоянии.

Если Вы позвоните Миссис Рашид по бесплатному номеру 800-322-3596, она договорится с Вами о приходе специалиста по безопасности для обсуждения Ваших требований в наиболее удобное для Вас время. Или, если вам так будет удобнее, Вы можете просто переслать прилагаемую открытку, и мы позвоним Вам, чтобы договориться о встрече.

С вашей стороны никаких обязательств не требуется. Мы предлагаем услуги по анализу Ваших запросов и разработке предлагаемого плана системы безопасности в качестве одной из важнейших составляющих нашего комплекса услуг

Мы будем рады предоставить Вам наши услуги!

Искренне Ваш,

ЭД М. КАФЛИН

Локальный менеджер по сбыту

Приложения

**Письмо-ответ тем, кто заказал бесплатный
каталог услуг домашней безопасности**
Предлагающее бесплатную консультацию

Мистеру Джону К. Джонсу
00000 Штат XXXXX
Город N, Даунтаун Стрит, 1234

Дорогой мистер Джонс:

Представляем наш каталог услуг безопасности «Вестингхаус», заказанный Вами. Он не так велик и сложен, но информация, которую он содержит, может быть бесценной.

Я бы хотел настоятельно Вам рекомендовать не просто изучить предлагаемые в нём услуги, но обсудить их в кругу семьи Джонсов. Несколько минут, посвящённых планированию сегодня – одна из лучших возможных инвестиций, и если мой личный опыт окажется справедливым, то в Вашем случае, я уверен, Вы оцените покой, который приобретёте в результате такой семейной конференции.

И хотя я занимаюсь продажей систем безопасности, я заметил, что все члены моей семьи стали чувствовать себя заметно увереннее, с тех пор как мы начали вести ведомость технического контроля и регулярно проводить учебные пожарные тревоги.

Так как этот каталог не содержит перечня услуг, предоставляемых системой безопасности «Вестингхаус», я надеюсь, Вы мне простите вольность рассказать о наших разработках по созданию полного пакета услуг безопасности для таких заботливых домовладельцев в городе N как Вы.

У нас уже готовы схемы безопасности, которые мы могли бы предложить. Каждый дом и каждая семья являются для нас чем-то уникальным, заслуживающим специально разработанной системы, которая удовлетворяла их специфическим нуждам. Мы используем передовые технологии космической эры «Вестингхаус», а также наши многочисленные наработки в сфере военной, промышленной и коммерческой безопасности для создания соединяющихся между собой модулей, которые и составляют пакет системы безопасности любого дома.

Но кроме этого в нашей системе присутствует ещё один элемент, который часто отсутствует в других системах домашней безопасности – человеческий элемент.

Прямо сейчас штат из высококлассно подготовленных специалистов по безопасности сидят за контрольными панелями «Коммуникационного центра Вестингхаус», расположенного в непосредственной близости от Вашего дома в городе N. К этим панелям подключены дома Ваших соседей в Филадельфии, которые уже находятся под защитой систем домашней безопасности «Вестингхаус».

В случае происшествия в коммуникационный центр моментально поступает зашифрованное сообщение, а квалифицированный специалист самостоятельно принимает решение о необходимой помощи – никаких магнитофонных записей или сбивающих с толку

сигналов, только живая персональная реакция на различного рода события ежедневно 24 часа в сутки.

И Вам не придётся полагаться исключительно на постоянно находящиеся в активном режиме чувствительные приборы системы домашней безопасности «Вестингхаус», которые функционируют вне зависимости от того, находится ли кто-либо дома или нет. Вы можете поговорить напрямую со специалистом из коммуникационного центра в любое время, днём и ночью, просто нажав специальную кнопку на управляющей панели в Вашем доме.

В общем и целом, по нашему мнению мы создали целостную систему безопасности, которая может быть конфигурирована для защиты любого дома от угроз кражи со взломом, пожара, катастроф и других происшествий.

Слова «может быть сконфигурирована» являются ключевыми.

И это уже работа для специалиста по безопасности.

Мы не считаем, что каждый домовладелец должен быть специалистом по безопасности. Поэтому мы обладаем штатом высококлассных специалистов по безопасности – не просто продавцов, а мужчин и женщин, прошедших специальную подготовку и постоянно обновляющих свои знания в области самых современных устройств и оборудования по обеспечению безопасности.

Мы прилагаем все усилия, чтобы наше знание в сфере техники позволяло не только рекомендовать определённые устройства, но провести всесторонний анализ индивидуальных пожеланий каждого домовладельца и подготовить общий план, который будет не только полным, но и сочетающим в себе современные технологии, позволяющие обеспечить максимум безопасности при минимальном объёме вложений.

Если Вам интересно узнать больше о том, как система домашней безопасности «Вестингхаус» может защитить Вас, Вашу семью и Ваше ценное имущество, мы будем рады предоставить к Вашим услугам одного из наших специалистов по безопасности, который проведёт анализ специально для Вас.

Эта услуга является совершенно бесплатной и не налагает на Вас никаких обязательств, кроме как требования предоставить нашему специалисту информацию, необходимую для того, чтобы удостовериться в соответствии предлагаемой им или ею конфигурации системы Вашим индивидуальным потребностям.

Я прилагаю открытку-требование, услуги по пересылке которой уже оплачены. Я прослежу за тем, чтобы она попала в руки специалиста по безопасности «Вестингхаус», знакомого с уже существующими системами защиты и специфическими для Вашего района требованиями, если таковые имеются. Он или она позвонит Вам, чтобы договориться о встрече в любое наиболее удобное для Вас время.

И ещё раз я хочу заверить Вас, что Вы ни к чему не обязаны. А пока, вы можете изучить прилагаемый каталог услуг безопасности «Вестингхаус» и предпринять первые шаги к защите своей семьи от постоянно существующих угроз пожаров и краж.

Искреннее Ваш,

Имя

Должность

Письмо, продающее Mercedes-Benz 190 Diesel

Дорогой Сэр,

«Забудьте об этом, Хайнц», говорили мне эксперты. *«Здесь его не будут покупать»*. Они говорили о Mercedes-Benz 190 Diesel - машине, на которой ездят более 500 000 человек за рубежом.

«Американцы не будут ее покупать», говорили эксперты. *«Зачем платить \$4,068 за немецкую машину с шумным двигателем, если за \$891,37 они могут получить Кадиллак?»*

У меня были основания полагать, что эксперты ошибались. Некоторые американцы заплатили \$4,068 за этот немецкий автомобиль с «шумным двигателем».

На самом деле, если бы не «шумный двигатель», многие из этих американцев так и не узнали бы об этой машине. Когда они увидели Mercedes-Benz с дизельными двигателями в Европе и обратили внимание на шум двигателя, они были очарованы и задавали кучу вопросов.

И они узнали от европейских водителей, рассекающих по автобанам, что Mercedes-Benz Diesel отличный автомобиль.

Что касается шума, они заметили, что этот звук, действительно, не такой, как у бензинового двигателя. На самом деле, некоторые люди могут несколько раз посмотреть на вашу машину, пока вы просто стоите на светофоре. Но вас не будет беспокоить звук после 25 миль в час.

Некоторые владельцы модели 190 говорят, что они буквально наслаждаются уникальным звуком Дизеля. Многие говорят мне: *«Если не будет этого шума, то люди не будут знать, что это дизель!»*.

Мистер Джон Дж. Грэй из Олбани (штат Орегон) — один из этих обладателей этого автомобиля.

Он изколесил всю западную часть США по делам своей фирмы (Kashfinder, Inc). За последние 7 лет он проехал на своем дизельном Mercedes-Benz 652,000 миль.

«652,000 миль — длинный путь для одной машины», пишет мистер Грэй. *«У меня он занял 7 лет — в течении которых мой преданный Mercedes-Benz Diesel ездил намного лучше и был намного экономичней по сравнению со всеми другими автомобилями, которые мне принадлежали. И он все еще в порядке...»*

Недавно мы спросили других владельцев дизельных Mercedes-Benz в США:

***«Если бы у вас была возможность начать все сначала,
купили бы вы другой автомобиль?»***

Перед тем, как я озвучу ответ, хочу открыть нечто, что узнал от Ассоциации Автомобилестроения США. Я спросил у них, сколько американцев покупают ту же самую

марку и модель автомобиля, которые были у них ранее. Они ответили мне, что меньше четырех человек из десяти.

В то же время, когда мы опросили наших владельцев Mercedes-Benz Diesel в Америке, купили бы они еще раз Mercedes-Benz Diesel — девять из десяти сказал «ДА».

Эксперты были не правы насчет этих американцев. Но один вопрос до сих пор остается без ответа для меня. Кто еще из американцев хочет получить превосходный автомобиль?

Думаю, я скоро узнаю ответ.

Вы и небольшое количество других людей были выбраны для того, чтобы сделать вам самое невероятное предложение за всю историю автомобильной промышленности.

Я оплачу все ваше топливо, все моторное масло, все масляные фильтры, все смазочные материалы для новенького Mercedes-Benz 190 Diesel на первые 15 000 миль, которые вы проедете.

Это предложение от американского представительства Mercedes-Benz в США. Не от вашего дилера Mercedes-Benz. Данное предложение не действует на основании встречной продажи (покупка в обмен на продажу старого авто). Я уверен, вы полюбите этот автомобиль и поможете мне рассказать о нем другим людям.

Поэтому я и предлагаю вам все топливо бесплатно. Все моторное масло бесплатно. Все масляные фильтры бесплатно. Все смазочные материалы бесплатно. Все для вас бесплатно — на первые 15 000 миль, которые вы проедете на своем новеньком Mercedes-Benz 190 Diesel.

Ни один производитель полноразмерных 4х-дверных седанов в мире не предложит вам ничего подобного.

Я могу сделать подобное предложение, потому что Mercedes-Benz 190 Diesel проезжает, в среднем, 30 миль на одном галлоне дизельного топлива. И дизельное топливо стоит на треть меньше бензина в большинстве штатов.

Фактически, 190 Diesel регулярно экономит своим владельцам более 50 % денег только на топливе.

Но это еще не все.

Mercedes-Benz 190 Diesel не требует никакой настройки. Нет карбюратора, чтобы чинить или заменять его. Нет свечей зажигания, нет конденсаторов, нет распределителя зажигания.

Любой механик расскажет вам, что большинство автомобилей нуждаются в новом наборе колец каждые 75 000 миль.

Джон Грэй (обладатель дизельного Мерседеса в Орегоне) сообщил, что не потребовалось никаких работ по замене колец, пока он не наездил 275 000 миль!

Даже самые лучшие механики удивлены этим фактом. Мы разработали Mercedes-Benz с дизельным двигателем не требующим специального ухода. Двигатель не требует смазки первые 15.000 миль. Масляный фильтр рассчитан на сотни тысяч километров.

Пожалуйста, примите мое приглашение — придите на тест-драйв Mercedes-Benz 190D,

чтобы сформировать свое собственное суждение об этом автомобиле. Просто отправьте приложенную карточку в бесплатном конверте. Я также вышлю вам специальную брошюру под названием «Потрясающий 190D».

Срок действия моего предложения истекает 16 августа, 1965 года. И оно действительно только для первых 1000 ответивших.

Я надеюсь, вы воспользуетесь предложением.

Спасибо вам.

Письмо для сбора средств на поддержку «центра ДО 21» - благотворительный центр помощи сиротам

Октябрь, 1982

Здравствуйте, друзья,

Было 1.30 ночи теплой звездной ночи, когда Крэг улизнул из большого тихого дома на окраине Мэрилэнда, вниз по извилистой дороге через ухоженный газон отправился к ожидающему такси.

В аэропорту мальчик обнаружил, что утренних рейсов до Нью-Йорка нет, поэтому он поймал другое такси до автовокзала в Балтиморе, как раз чтобы успеть на автобус до Большого Яблока. Крэг прибыл на огромный Городской автовокзал Нью-Йорка в 6 утра. Ему едва исполнилось 12.

В такой ранний час даже Тайм Сквер и 42я улица особенно тихи.

Не зная чем заняться и пытаясь скоротать время, Крэг поймал такси. «Прокатимся по городу», - сказал он водителю. Весь следующий час Крэг совершал утреннюю экскурсию по Манхэттену от Моста Джорджа Вашингтона до Бэттери через Центральный парк, к Бауэри и Чайнатауну. Наконец водитель взял с сонного мальчика 40 долларов и высадил его возле телефонной будки рядом с Эмпайер Стэйт Билдинг на 34-ой улице.

«Вы можете подсказать мне телефон хорошего отеля, где я мог бы остановиться до тех пор пока не найду работу?», - жалобно спросил Крэг у оператора, добавив, что он один и ему некуда идти.

Но Бог присматривал за этим мальчиком. Энергичный профессиональный голос оператора внезапно поменялся на теплый и заботливый. «Послушай, малыш. Сделай то, что я тебе скажу. Поймай другое такси до 41-ой Восточной улицы, 460. Там находится центр, который называется ДО 21 и там тебе смогут помочь. Отправляйся именно туда, и никуда больше!»

Крэг, внезапно почувствовавший себя очень одиноким и напуганным, так и сделал.

Сейчас большинство моих детей – это дети с улицы. Хорошие дети, но они знают то, чего лучше бы никому не знать. Большинство из этих детей делали для того чтобы выжить то, чем вряд ли можно гордиться.

Многие из них хорошо знают теорию и практику выживания в джунглях Таймс Сквера. Поэтому как я могу винить их за то, что они с ненавистью смотрят на 12-летнего ягненка, вошедшего в нашу дверь около 9 утра во вторник. Я имею в виду, что тигр есть тигр, верно?

Я имею в виду, что волк вряд ли испытывает любовь к опоссуму, которого съел на ужин. Благодарность может быть, но не любовь. Может быть, однажды и лев будет мирно лежать с ягненком, но до тех пор, пока это время не наступит, персонал Covenant House тщательно следит за новоприбывшими ягнятами.

Две сотни глаз уставились на дорожную сумку, модную одежду и туфли Гуччи. У Крэга был современный Сони Волкмен. Клэрэнс Коулс, наш опытный Куратор, мгновенно оценила ситуацию. Успокойтесь, Клэрэнс предупредила разношерстную толпу волков, тигров и львов, которые немедленно окружили жертву, предлагая дружбу и углубленную экскурсию по 42-ой улице. (Ну надо же!)

Глаз не своди с этого ребенка, сказала Клэрэнс Пэту Аткинсону, нашему сотруднику из Северной Дакоты и одному из дежурных в это утро. Не отходи от него ни на шаг.

Крэг был действительно симпатичным ребенком, ростом в 5 футов, с короткими каштановыми волосами и живыми дружелюбными глазами. Пэт отнес его, несмотря на вес в 90 фунтов, наверх, где жили младшие и более уязвимые дети.

Вокруг Крэга снова собралась восхищенная толпа. Он любезно открыл свои сумки и показал им свои сокровища: 250 долларов наличными, портативный цветной телевизор, фотоаппарат Кэнон АЕ-1 и полный гардероб дизайнерской одежды. Пэт вздохнул, собрал вещи Крэга и тщательно их закрыл. Давай поговорим, сказал он.

Выяснилось, что он планировал свой побег из дома в Южном Мэрилэнде около 3х недель. В ночь, когда он сбежал из дома, он быстро написал жестокую и бесчувственную записку (такие записки пишут маленькие дети) на листке, вырванном из каталога Mercedes-Benz, который ему дала мама, чтобы он выбрал машину, которую он хочет получить в подарок после получения водительских прав. На этой вырванной фотографии машины стоимостью 45 тысяч долларов Крэг написал: «я ненавижу эту машину так же как ненавижу тебя».

К этому моменту, Пэт и Крэг отлично поладили. (У Пэта был талант находить подход к таким детям, как Крэг.) Несколько хороших примеров того, что случается с 12-летними мальчиками на улицах Таймс Сквера заставили Крэга замолчать и призадуматься. Поэтому когда Пэт предложил позвонить его маме и сказать, что с ним все в порядке, Крэг горячо поддержал эту идею. Он на мгновение улыбнулся и быстро погрузился: «Моя мама редко бывает дома», - тихо сказал он. «Но я думаю, Вы всегда можете поговорить с горничной».

Пэт позвонил мальчику домой.

Горничная не знала, где мама мальчика, и сообщила, что его отец катается на яхте в Малибу. Пэт поговорил с садовником, но тот тоже не смог ему помочь. Шофер посоветовал Пэту обратиться к экономке, которая думала, что сможет найти мать. Спустя 30 минут, в центр ДО 21 позвонила рыдающая от счастья мать Крэга. Затем мы начали приятный процесс возвращения Крэга домой, где его очень ждали и где он сам хотел оказаться.

По дороге на автовокзал, Пэт и Крэг остановились в фойе, чтобы попрощаться с толпой новых друзей. Мои, к этому моменту уже присмирившие, львы, тигры и волки бросили последний завистливый взгляд на цветной телевизор, Волкмен и фотоаппарат за 600 долларов, и все-таки были по-настоящему рады, что ребенок возвращается домой целым и невредимым. Пэт посадил Крэга на прямой автобус до Балтимора. Он вернулся домой, в целости и сохранности, к 10 вечера – всего прошел 21 час с тех пор как он его покинул – и позвонил Пэту, чтобы сказать, что с ним все в порядке. «У вас замечательный центр», - сказал он. «Полагаю, мне повезло, что я к вам попал, да?».

Я никогда особо не верил в удачу. Я верю в Бога, присматривающего за маленькими детьми, богатыми и бедными, и в таких людей, как тот телефонный оператор, который не пожалел времени, чтобы помочь ребенку. И во всех вас, кто заботится о детях и благодаря

кому, Крэг добрался до дома невредимым, не подвергшимся насилию, сохранившим достоинство и веру в человеческую доброту.

Конечно, у нас немного детей, таких как Крэг, именно поэтому я и рассказал Вам эту историю. Крэг только один из 15000 детей, которые попали в наш центр ДО 21 в этом году. И для большинства из них история так хорошо не закончится.

Богатые или бедные, хорошие или плохие, каждому мы стараемся подарить свою любовь, перед каждым ребенком, пришедшим сюда, мы стараемся выполнить свое обещание – обещание о котором говорит пророк Иезекииль в Главе 8: «Я связал себя клятвой. Я дал тебе обещание ... и ты станешь моим».

Мы не сентиментальны. Холодный рассудок и горячее сердце, вот что я говорю своим сотрудникам.

Последние несколько месяцев были очень тяжелыми для многих детей, и они также были очень тяжелыми для моих сотрудников. Нам нужны Ваши молитвы и Ваша финансовая поддержка. Когда Вы молитесь за Ваших детей и Вашу семью, помолитесь за меня и моих детей тоже.

Мы молимся за Вас всё время.

Мир,

Письмо из Национального общества охраны памятников в поддержку реставрации и консервации исторического памятника Дрэйтон Холл

Дорогой друг,

Я думаю, что это важно.

Джорджу Вашингтону было 2 года, когда Джон Дрэйтон, член Королевского Совета колонии Южной Каролины, заложил фундамент для двухэтажного кирпичного дома на реке Эшли, в 12 милях вверх по течению от Чарльстона. Этот дом выстоял во время Войны за независимость и Войны 1812 г., и является одним из немногих строений в Каролине, которому удалось избежать разрушений Гражданской Войны.

И несмотря на то, что Дрэйтон Холл прошел все испытания временем с 1738 года и является одним из величайших архитектурных и исторических памятников Америки, его существование под угрозой. Естественный износ и вандализм нанесли огромный урон зданию, и оно нуждается в срочной консервации.

Дрэйтон Холл был выкуплен национальным обществом охраны памятников с целью сохранения его от дальнейшего разрушения. Таково было желание семьи Дрэйтон, они хотели, чтобы дом, о котором они заботились на протяжении 7-ми поколений, перешёл к организации, которая сохранит здание на благо общества. Сейчас нужны очень внушительные средства – почти 2000000 долларов США – чтобы сохранить здание и создать фонд, который обеспечит дальнейшее финансирование строения.

Если мы соберем половину этой суммы, мы можем запросить равную сумму из федеральных фондов для этого важного дела: каждый доллар, который Вы пожертвуете, поможет нам набрать нужную сумму.

Если Вы присоединитесь к нашему делу, Вы будете приглашены на предварительный осмотр Дрэйтон Холла этой весной. Ланч пройдет на открытом воздухе, затем последует прием в Рассел Хаус, который является штаб-квартирой Исторического Фонда Чарльстона. Там мы отпразднуем восстановление Дрэйтон Холла и отметим 25 годовщину нашей организации, единственной негосударственной организации, одобренной Конгрессом для сохранения американского культурного и исторического наследия.

Среди приглашенных будут пять Почетных Членов организации – Миссис Никсон, Миссис Джонсон, Миссис Онассис, Миссис Эйзенхауэр и Миссис Трумен. Будут приглашены Министр внутренних дел и члены Конгресса, а также известные архитекторы, историки и консерваторы.

Будет изготовлен специальный архитектурный медальон, чтобы обозначить эту важную веху в истории консервации, и каждый гость, пришедший на мероприятие, получит свою копию с серийным номером. Позже мы расскажем о медальонах дополнительно. А сейчас позвольте мне, рассказать, как Вы можете помочь спасти Дрэйтон Холл – и в то же время – сделать, по моему мнению, прекрасное вложение.

Прежде чем вступить в должность президента Национального общества исторической консервации, я был хранителем Американского крыла Музея Искусств Метрополитена в Нью-Йорке. Среди огромного количества ценностей этого огромного музея имеется большая коллекция шкатулок восемнадцатого века. Некоторые выполнены из драгоценных металлов и инкрустированы драгоценностями; некоторые покрыты серебряным или медным напылением. Несколько шкатулок из Франции из фарфора Лимож – идеального средства для многоцветного декорирования.

Прошлой зимой мы начали искать средства, чтобы пополнить фонд Дрэйтон Холла и отметить наш двадцатипятилетний юбилей. Мы рассматривали широкий диапазон ограниченных тзданий. И ни одно не показалось нам интересным. Наши требования были очень высокими. Нам нужно было издание высшего качества, самого высокого эстетического уровня, уникальной ценности и притягательности для тех, кто чтит нашу историю и культурные традиции.

И вот однажды я вспомнил про фарфоровые шкатулки.

Прежде чем отдать в работу фарфоровые шкатулки, которые мы рады предложить Вам сегодня, мы посетили Тиффани и Картье в Нью Йорке и узнали имена их лучших поставщиков. Коллекция фарфоровых шкатулок Общества охраны памятников состоит из пяти уникальных экземпляров, представляющих наши самые замечательные здания – Кливден, Вудлоун, Шэдоуз-он-зе-Тек, Линдхёрст и Декатур Хаус.

По ходу письма я расскажу Вам больше об этих шкатулках и, надеюсь, достаточно для того, чтобы Вы могли решить, хотите ли Вы приобрести их ради красоты или благотворительности, или в инвестиционных целях. Или, что, скорее всего, по всем трем причинам.

Я уже упоминал ранее, что наши требования были очень высокими – и среди них обязательным условием была высокая эстетическая ценность. Мы подумали, что наиболее подходящим украшением станет изображение зданий Общества охраны памятников. Мы преданы своему делу.

Мы выбрали для этого проекта лучших в мире мастеров, которые могли бы выполнить такую работу: воспроизвести знаменитый *Porcelaine de Paris*..

Все шкатулки имеют разную форму и сделаны с моделей, которым более ста лет, украшены изысканными деталями, выполненными масляными и акварельными красками, и мотивами, которые украшают здания, принадлежащие Обществу защиты памятников. Среди этих художников есть Е.Л. Генри, Эдвард Саваж (1789), Адриан Перзак (1861), Джон Роберт Мюррей (1824), Алонзо Чапел (1863), Александр Джексон Дэвис (1838), Курьер и Ив (1875).

Конечно, живопись не может быть перенесена прямо на шкатулки, она перерисована самыми лучшими художниками. Для этого важного дела мы нашли двух художников с 25-летним опытом работы на фабрике *Porcelaine de Paris*. После того, как Вы рассмотрите шкатулки, Вы поймете почему они получили награду «Лучший художник Франции» - эту уникальную награду вручают раз в 3 года и всего нескольким художникам страны. Эти художники были учениками человека, который сам получил награду «Лучший художник Франции». Он, в свою очередь, обучался искусству миниатюры у своего отца.

Секрет изготовления фарфора охранялся китайскими создателями 1200 лет. И только в 1709 году алхимик из Мейсена раскрыл китайскую формулу, но он хранил ее в секрете только 10 лет. За это время ремесленники Мейсена превратили изготовление фарфора в

форму искусства, а когда другие европейские центры нашли секрет изготовления, фарфор стали считать предметом искусства.

Париж был одним из этих центров, самой выдающейся фабрикой была Porcelaine de Paris, основанная Жаном Баптист Локре в 1773 – в тот же год состоялось Бостонское чаепитие. С 1860 года она стала единственной уцелевшей фабрикой по производству фарфора в Париже.

Вы спросите, почему было приложено столько усилий по созданию объектов искусства музейного качества? Помимо наших требований к красоте и качеству, мы также хотели предложить Вам работы максимально возможной ценности. Нашей целью было сделать фарфор, который можно было бы передавать по наследству. Несмотря на то, что, конечно, нет абсолютной гарантии, что эти шкатулки вырастут в цене, в последние годы стало абсолютно очевидно, что наибольший рост в цене среди коллекционных предметов имеют именно ограниченные серии со специфическими характеристиками:

- Художественная и эстетическая ценность должна быть очень высокой.
- Мастерство и качество изготовления должны быть безупречными.
- Качество материалов должно быть лучшим.
- Выпуск должен быть официально санкционирован и подписан уполномоченным органом.
- Серия должна быть строго ограниченной: она не должна превышать 10000 экземпляров, и если с течением времени предметы должны стать действительно редкими, серия должна быть еще меньше. (Наша серия ограничена 2500 экземпляров).

По моему мнению, наши шкатулки соответствуют всем требованиям, и мы рекомендуем их к Вашему рассмотрению.

К Вашему сведению, старинные фарфоровые шкатулки, особенно восемнадцатого века, имеют очень высокую стоимость, так как коллекционеры конкурируют за лучшие экземпляры. За последние пять лет цены на них выросли более, чем в три раза. На последнем аукционе Сотби Парк Бернет фарфоровая шкатулка из Мейсена с золочением была продана за 2400 долларов. На другом аукционе 11 шкатулок были проданы по ценам от 175 до 30000 долларов каждая. Сейчас Нью-Йоркский дилер запрашивает 36000 долларов за очень редкую французскую фарфоровую шкатулку.

Коллекция Общества защиты памятников в первую очередь будет предложена членам и друзьям общества, которые демонстрируют интерес к исторической консервации. Серия строго ограничена - 2500 экземпляров. Каждый набор имеет серийный номер. Каждый жертвователь сможет приобрести только 1 набор. Заказы будут выполняться в строгой последовательности их получения. (Мы предложим вторую коллекцию шкатулок в будущем, и Вам первому будет предоставлена возможность приобрести набор с тем же серийным номером).

Первый набор будет подарен в коллекцию Смитсонского Института. Последний набор останется в нашей штаб-квартире. Оставшиеся 2498 наборов из пяти шкатулок будут продаваться по цене 600 долларов за набор. После того, как все шкатулки будут проданы, каменные формы для изготовления коллекции будут уничтожены, чтобы обезопасить жертвователей от подделок.

Важная информация по налогам: в силу некоммерческого и необлагаемого налогами статуса Общества по охране памятников, 2/3% от цены в 600 долларов (или 400 долларов) вычитается в пользу подоходного налога.

В приложенной четырехцветной брошюре представлены 16 насыщенных и великолепных цветов, которые использовались для производства шкатулок. Пожалуйста, изучите ее внимательно.

И если Вы согласны, что шкатулки действительно особенные и что наша работа по сохранению Дрэйтон Холл и Американского наследия действительно заслуживает Вашей поддержки – тогда я призываю Вас действовать немедленно.

Отправьте Ваш заказ сегодня с чеком на 600 долларов США, чтобы купить Ваш набор из Коллекции фарфоровых шкатулок Общества по охране памятников. После подтверждения Вашего платежа Вы узнаете свой серийный номер в ограниченной серии. Для тех, кто ценит первые номера, пожалуйста, помните: Ваше пожелание должно быть указано строго в заказе.

В случае Вашей предварительной полной оплаты, Вы получите прекрасный серебряный медальон 999 пробы в честь нашей 25 годовщины и восстановления Дрэйтон Холл

Вы также можете приобрести первые 2 шкатулки из набора за 250 долларов и оставшиеся 3 по 125 долларов за каждую. Вы будете первым в каждой ежемесячной отправке. С последней шкатулкой Вы получите бронзовый медальон с серийным номером.

Так как шкатулки выполнены вручную и Ваш серийный номер выдавлен на фарфоре, то пожалуйста, дайте нам от 30 до 60 дней на доставку, с того момента как Вы получили подтверждение.

В течение 2 недель после получения Коллекции Общества охраны памятников, Вы можете провести независимую оценку и решить, хотите ли Вы оставить шкатулки себе. Если Вы захотите вернуть коллекцию, просто отправьте ее обратно со страховкой. Ваш платеж будет полностью Вам возвращен и все обязательства прекратятся. Если Вы решите оставить Коллекцию, Вы будете избраны (или переизбраны) Действующим Членом Общества по защите памятников. Ваше имя, как основного покупателя, будет внесено в брошюру, которая будет храниться в Архиве Общества по охране памятников.

И, конечно, Вы будете приглашены на празднование нашего 25-летнего юбилея и сохранения замечательного памятника в Дрэйтон Холле весной. Это будет запоминающееся мероприятие. Пожалуйста, свяжитесь со мной немедленно. Я хочу, чтобы Вы увидели Коллекцию Общества по охране памятников как можно раньше. Согласившись посмотреть ее, Вы рискуете только временем, за которое Вы решите, разделяете ли Вы наше высокое мнение об уникальности этих шкатулок.

Неужели Вы не хотите сделать свой заказ сейчас?

С уважением,

Джеймс Биддл
Президент

ПС: Пожалуйста, попросите в Форме Заказа изображение медальона, сделанного в честь сохранения Дрэйтон Холла и 25й годовщины Общества по охране памятников. Он будет изготовлен из превосходного серебра 999 пробы специально для подписчиков, которые решили полностью оплатить свой заказ сейчас.

**Письмо в поддержку размещения семей, которые
вынуждены доставить детей с серьезными заболеваниями
в больницу**

Том Смит
РФД 3
Вест Реддинг СТ 06901

Дорогой Том,

Крис Вудс умерла от рака в Рождество прошлого года. Ей было 16... смелая юная леди, чье мужество просто не помогло ей преодолеть болезнь.

Сегодня существует особый живой памятник в ее честь. Фонд имени Кристины Л. Вудс.

Когда семьи должны привезти своих серьезно больных детей в больницу Святого Джозефа в Фениксе, в спешке они часто забывают наличные деньги или кредитные карты. В результате, им негде остановиться, и у них нет денег на гостиницу. Некоторые не могут позволить себе оплатить любое пристанище.

Поэтому Фонд Крис оплачивает их проживание на срок до 1 недели. Единственной целью существующего фонда является: помощь людям, когда они действительно в ней нуждаются ... в ситуации крайнего стресса и беспокойства.

И ни один человек не попросил вернуть свои деньги.

Фонд развивается медленно. И я спрашиваю, могли бы Вы помочь нам? И если Вы отправите нам 30, 50 или 100 долларов или любую сумму, она будет очень важна и будет использована по назначению.

Для некоторых людей мы находим комнаты в частных домах всего за 15 долларов за ночь. Это позволяет сэкономить деньги и помочь еще большему количеству семей.

Подумайте сами... каждые 15 долларов – это размещение на одну ночь для семьи, благодарность Вам и Крис.

Это действительно стоит сделать. И Вы поддержите Фонд Крис. Ей бы понравилась идея помогать другим людям таким образом.

Пожалуйста, отправьте, сколько Вы можете. Каждый пенни идет в фонд. И каждый пенни используется по назначению.

Спасибо,

Боб Вестенберг
Администратор фонда

ПС: Пожалуйста, выпишите чек на Фонд имени Кристины Л. Вудс

**Письмо в поддержку фонда
«Национальной Федерации Слепых»**

Дорогой Друг,

Лиза хочет, чтобы у Вас был этот сияющий цент.

Я надеюсь, Вы сохраните его как напоминание о ее срочных нуждах.

Этот цент поведаёт историю о надежде каждого невидящего ребенка... историю о том, как невидящие люди ищут понимания, которое приведет их к свободе.

Благодаря заботе таких людей как Вы, мы прошли большой путь со времен, когда мы просили милостыню. И мы искренне благодарим Вас за позитивную роль, которую Вы сыграли в нашей жизни... и надеемся, что Вы будете поддерживать нас и в дальнейшем.

Я думаю, что Вы знаете правду о нас:

- НЕВИДЯЩИЕ ЛЮДИ могут кататься на водных лыжах, играть в боулинг, танцевать!
- НЕВИДЯЩИЕ ЛЮДИ могут готовить, заниматься садом, ремонтировать игрушки своих детей или починить раковину на кухне!
- НЕВИДЯЩИЕ ЛЮДИ могут учиться в колледже, голосовать, участвовать в жизни общества!
- НЕВИДЯЩИЕ ЛЮДИ могут быть секретарями, адвокатами, машинистами, фермерами, помощниками медсестры!
- НЕВИДЯЩИЕ ЛЮДИ могут делать нормальные, продуктивные, интересные вещи!
- НЕВИДЯЩИЕ ЛЮДИ МОГУТ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА, ЕСЛИ У НИХ БУДЕТ КТО-ТО, КТО ДАСТ ИМ ШАНС. Именно поэтому нам все еще нужна Ваша поддержка.

Грустно говорить, но тысячам невидящим людям, борющимся со сложившейся ситуацией, все еще предстоит пройти огромный путь. Из-за нашей слепоты мы часто сталкиваемся с непониманием друзей и соседей, и даже семьи. Иногда это очень ранит.

Из благих побуждений люди исключили нас из обычной жизни. Умные люди демонстрируют предрассудки, которые им стыдно признать.

Некоторые люди удивляются тому факту, что мы вступаем в брак, занимаемся любовью, рожаем детей. У нас есть сложности с усыновлением, ресторанами, паспортами, поездками на поезде и самолете, страховкой. Самое печальное, что 70% невидящих людей не имеют работы.

В то же время мы должны рассчитывать на таких людей как Вы для нашего существования. Ваше правильное отношение, Ваша открытость, Ваша регулярная финансовая поддержка может сделать жизнь невидящих мужчин, женщин и детей. Пожалуйста, согласитесь помочь нам!

Только добрые и щедрые люди, понимающие наши срочные нужды, могут сократить количество времени, которое пройдет, прежде чем общество начнет воспринимать невидящих как нормальных человеческих существ.

Пожалуйста, держите цент в своей руке.

Помните, этот цент не даст нам, невидящим людям, передышку. На несколько центов, пятачков и десяток, лежащих в коробке для милостыни, едва ли можно купить буханку хлеба.

Для нас, невидящих людей, этот цент является символом: ОСВОБОЖДЕНИЕ!

Я уверен, вы согласитесь, что ОСВОБОЖДЕНИЕ означает СВОБОДУ и РАВЕНСТВО для всех американцев, как для зрячих, так и для невидящих.

Все что мы, невидящие граждане, хотим – это ОСВОБОЖДЕНИЕ! Все, что мы хотим, - это СВОБОДА! Свободу от зависимости и социальных программ. Мы не хотим милостыни... центов, брошенных в коробку для милостыни, из жалости. Мы хотим иметь шанс зарабатывать самостоятельно, ежедневно честно трудиться, чтобы жить достойно.

Все что мы, невидящие граждане, хотим – это РАВЕНСТВО! Самая главная проблема с которой мы сталкиваемся, это не недостаток зрения, а недостаток понимания. Недостаток понимания приводит к недостатку возможностей и уровню безработицы в 70%.

Слепота влияет только на наши глаза, но не на нашу компетентность, ум, умения, таланты и дееспособность. Из своего опыта мы знаем, что слепота не является препятствием в любых аспектах жизни.

Мы знаем, как управляться с нашей слепотой. Это неудобно, но не невозможно. Мы уверены, что с нашими способностями мы можем найти работу в обществе и делать ее хорошо. НО, НАМ НУЖНА ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ НАШИ УМЕНИЯ!

Мы развиваемся с помощью специальных тренировок, мы можем превосходно выполнять свою работу. И страх и жалость зрячих людей сменятся на понимание и принятие. Они начнут воспринимать нас как друзей, соседей и коллег, которых они хотят знать и любить, с которыми захотят жить и работать, отдыхать и общаться. Несколько лет назад некоторые невидящие люди решились. И мы решили действовать через это послание с призывом дать нам возможность ЧЕСТНО трудиться. Мы решили занять активную позицию и создали самую большую всенародную организацию невидящих людей, НАЦИОНАЛЬНУЮ ФЕДЕРАЦИЮ СЛЕПЫХ.

Мы, лидеры организации, как никогда полны решимости, найти средства для улучшения жизни всех невидящих людей и особенно невидящих детей, которые заслуживают большего, чем мы. Но мы не можем сделать это в одиночку. Как никогда нам нужна Ваша помощь. И мы отчаянно нуждаемся в ней прямо сейчас.

Ваш дар поможет нам оказывать поддержку молодым невидящим студентам юридического факультета, информировать невидящих людей об их правах и обязанностях

перед законом, консультировать и информировать молодых матерей невидящих новорожденных, помогать пожилым невидящим гражданам пройти бумажную волокиту для получения социального пособия, а также оказывать многие другие услуги.

С Вашим вкладом мы также сможем справиться со старыми предрассудками, которые являются еще более разрушительными, чем слепота. Радио, телевидение, фильмы, выступления политиков, газеты, журналы и почта расскажут о способностях невидящих людей... и все это с Вашей помощью!

Правду о слепоте можно будет услышать в Конгрессе, на улице, в домах, на предприятиях и в магазинах, везде, где есть люди, готовые услышать ее. Однажды, надеемся что скоро, с Вашей помощью, невидящие люди получат свой шанс и будут признаны равными.

Сегодня Ваш дар может помочь:

НЕВИДЯЩИМ студентам получить стипендии на обучение в колледже

НЕВИДЯЩИМ родителям найти работу хотя бы с минимальным уровнем заработной платы

НЕВИДЯЩИМ рабочим научиться пользоваться говорящими печатающими машинками и компьютерами

НЕВИДЯЩИМ людям получать статьи, написанные шрифтом Брайля или на аудионосителях

НЕВИДЯЩИМ людям приобретать часы, трости, говорящие часы и калькуляторы, адаптированные инструменты по цене, ниже обычной

НЕВИДЯЩИМ людям посещать лидерские семинары, которые проводит Национальный центр слепых

Пожалуйста, не откладывайте! Отправьте 55, 27.5, 17.25, 11.50, 8.25 долларов или столько, сколько Вы можете подарить нам – НАЦИОНАЛЬНОЙ ФЕДЕРАЦИИ СЛЕПЫХ. Я вложил специальный конверт для Вашего льготного по налогу подарка, который будет доставлен прямо в наш банк в Мэрилэнде.

Это письмо с центом – это наш вызов! Мы, лидеры организации, не остановимся пока невидящие люди, и мужчины, женщины и дети, не получают настоящую СВОБОДУ и РАВЕНСТВО!

И еще цент символизирует то, что МЫ ВЕРИМ В БОГА! Мы молимся, чтобы Бог дал Вам веру в наши способности. Мы, невидящие люди, ждем и нуждаемся в Вашей помощи в нашей борьбе за ОСВОБОЖДЕНИЕ. Заранее спасибо за самый щедрый подарок, который Вы когда-либо делали.

Невидящим детям действительно нужна Ваша помощь прямо сейчас, дорогой друг!

С уважением,

Ральф В. Сандерс
Председатель Финансового отдела

ПС: Я искренне надеюсь, что Вы сохраните цент, который Лиза отправила Вам как символ Вашей решимости помочь нам, невидящим людям Америки, обрести СВОБОДУ и РАВЕНСТВО! Невидящие дети особенно нуждаются в возможностях, которые обеспечивает Ваш вклад. Пожалуйста, отправьте его как можно скорее!

Письмо в поддержку Университета Майами

Апрель, 1974

Просто нужный момент:

Когда Эдди Рикенбэкер был брошен на произвол судьбы на плоту в Тихом океане, без еды, воды и всего остального, кроме мертвых... на востоке проплывал корабль. С плота корабль был виден, но он был слишком далеко. С палубы корабля плот казался маленьким пятнышком на просторах океана.

Заканчивался их 22-ой – и возможно последний – день.

Волны поднимали плот только на мгновение и снова опускали. Но были моменты, длящиеся минуту или около того, когда садящееся солнце освещало плот – и если бы кто-нибудь на корабле посмотрел в этот момент в сторону плота, он увидел бы на нем силуэты людей.

И кто-то посмотрел!

Мы знаем об этом мгновении, потому что кто-то посмотрел; увидел; и начал действовать. Так было спасено семь жизней, и эти люди принесли огромную пользу миру в будущем. Но если бы никто не взглянул, мы бы не узнали об этом моменте.

Сейчас я не хочу, чтобы Вам показалось, что я преувеличиваю влияние Фонда Университета Майами на будущие жизни. Но, честно говоря, именно так он и работает.

Фонд меняет жизни многих студентов к лучшему. Иногда они знают об этом. И благодарят. Но чаще всего никто не знает. И не может знать. Открывая книгу в библиотеке, никто и не думает о Фонде, но она куплена на чьи-то деньги. Преподаватель, прошедший курсы повышения квалификации, которые оплатил бог знает кто, зажигает в студентах пожизненный интерес. Институт Экологических наук Майами вносит реальные изменения в реальном обществе, начиная с оплаты обучения необозначенными долларами Фонда.

Чей это был чек?

Чей-то. Много чеков, действительно. Посредством Фонда маленькие подарки превращаются в большие дела.

Сегодня дела в Майами не так плохи, как у Рикенбэкера на плоту. Но будущие возможности становятся только шире, ценность для будущего только больше, когда кто-то смотрит; видит; и действует... дарит подарок, который поможет студентам как раз в нужный момент.

Такой шанс стоит внимания?

Сейчас?*

Джон И. Долтбойс, Вице-президент

*Ваш ответ – с пожертвованием, взносам или даже отказом – сэкономит Фонду Майами стоимость следующих почтовых отправлений. Спасибо!

The Wall Street Journal's «Два молодых человека»

Дорогой Читатель,

Одним прекрасным весенним днём, двадцать пять лет назад, два молодых человека закончили один и тот же колледж. Эти два молодых человека были очень похожи друг на друга.

Оба были отличниками, оба были представительны и оба - поскольку молодые выпускники колледжа - были заполнены амбициозными мечтами о будущем.

Недавно, эти парни вернулись в колледже для их 25-ой встречи.

Они были все еще очень одинаковы.

Оба были счастливы в браке. У обоих было три ребенка. И оба, как ни странно, пошли работать в одну и ту же Средне-Западную Производственную Компанию, после окончания колледжа и работают там по сей день.

Но было различие.

Один из мужчин был менеджером маленького отдела той компании. Другой был её президентом.

Что Создало Это Различие

Вы когда-нибудь задавались вопросом, что именно создаёт этот вид различия в жизни людей?

Это не всегда «интеллект от природы», талант или преданность работе. Это не то, когда один хочет достичь успеха, а другой нет.

Это различие заключается в том, что этот человек имеет знания и знает как использовать эти знания.

И именно поэтому я пишу Вам и людям как Вы об The Wall Street Journal. Потому что главная цель журнала: дать читателям знания — знания, которые они смогут использовать в бизнесе.

Журнал отличается от какого-либо другого

"The Wall Street Journal" это уникальное издание.

В масштабах страны это единственный национальный ежедневник о бизнесе. Каждый деловой день, это собрание самой большой поддержки в мире для экспертов деловых новостей. Каждый день в страницах журнала можно обнаружить широкий диапазон

информации — интересной и значимой для людей с деловым нравом, независимо от их происхождения.

Не только акции и финансы, но что-нибудь и всё сразу из стремительного мира бизнеса. *"The Wall Street Journal"* дает Вам все деловые новости, в которых Вы нуждаетесь и когда Вам это необходимо.

Знания Сила

Прямо сейчас, я читаю первую страницу журнала. Здесь собраны все важные новости дня с детальным освещением деталей. Каждая категория деловых новостей — это закрытая информация, начиная со статей об инфляции, оптовых ценах, автомобильных ценах, налоговых льгот для промышленности и заканчивая главными событиями в Вашингтоне и других местах.

Каждая страница в журнале заполнена захватывающей и полезной для Вас информацией. Ежедневная газетная колонка о личном управлении деньгами поможет Вам стать более умным экономистом, первоклассным инвестором и более мудрым расточителем.

Еженедельная колонка о малом бизнесе, маркетинге, недвижимом имуществе, технологиях, региональных разработках. Если Вы никогда не читали *"The Wall Street Journal"*, то Вам будет сложно представить насколько всё это необходимо для Вас.

Большая часть информации, которая появляется в Журнале, больше нигде не появляется. Журнал печатается на многочисленных заводах в Соединенных Штатах для того, чтобы Вы получали свежий номер каждый день рано утром.

Подписка - 28\$

Приложите заполненный формуляр, подтверждающий вашу подписку в течении следующих 13-ти недель за 28\$.

Это самый короткий подписной срок, который мы предлагаем и отличный способ хорошенько познакомиться с журналом.

Вы, так же, можете подписаться на долгосрочный вариант, чтобы сэкономить средства: ежегодный взнос в 107\$ экономит Вам 20\$.

Наше лучшее предложение - два года за \$185, которые экономят Вам целых 69\$!

Просто заполните индосированный формуляр заказа и отправьте его письмом.

И вот гарантия Журнала:

Если Журнал не отвечает Вашим ожиданиям, Вы можете отменить это временное соглашение в любой момент и возвратить все Ваши деньги от непоставленной части подписки.

Если Вы чувствуете, что всё добросовестно и предложение разумное, то Вы, скорее всего, уже сейчас хотите узнать возможности *"The Wall Street Journal"*, которые он предоставляет для миллионов читателей. Для этого, пожалуйста, отправьте вложенный формуляр заказа по почте, и мы тут же пришлём Вам Ваш первый *"The Wall Street Journal"*.

А сейчас, вернёмся к тем двум одноклассникам, о которых я рассказывал в начале этого письма. Они закончили колледж вместе и вместе начали карьеру в деловом мире. Но что сделало их жизни в бизнесе такими разными? Знания. Простые знания. И их применение.

Инвестирование в Успех

Я не могу обещать Вам, что Вы моментально обретёте успех во всех делах, если начнете читать *"The Wall Street Journal"*.

Но я могу гарантировать, что Вы будете находить Журнал всегда интересным, всегда надежным, и всегда полезным

Искренне Ваш,

Peter R. Kann
Исполнительный Вице-Президент/ Союз Издателей

P.S. Важно отметить, что цена подписки на Журнал может расцениваться как налоговый вычет

Продающее письмо от Newsweek

Дорогой читатель,

Если список, из которого я взял ваше имя, имеет хоть какой-то вес, то это, наверняка, не первая (и не последняя) почтовая рассылка, которую вы получаете. По правде говоря, ваше образование и уровень дохода выделяет вас из общей массы и делает привлекательной целью для различных журналов и взаимных фондов.

Вы, несомненно, уже слышали всевозможные рекламные предложения и обещания. И я даже не буду пытаться конкурировать с ними.

Я также не буду давить на ваш разум.

Если вы подпишитесь на Newsweek, вы не станете сразу богатым. Вы не будете шокировать друзей и деловых партнеров своими умными комментариями сразу после получения первой копии Newsweek. (Вы можете использовать в беседе все выгоды от своего понимания событий и расстановки сил в мире, но не более. Остроумие и мудрость - это то, что не даст ни один журнал). И если в течении всего срока подписки, вы станете успешнее в делах или карьере, то вы сможете поблагодарить себя за свои способности и везение - но не Newsweek.

Что же тогда может дать вам Newsweek?

Все зависит от того, что вы за человек. Если вам не интересно то, что происходит за пределами ваших собственных повседневных границ... если вы быстро начинаете скучать, когда тема разговора уходит от обсуждения вашего дома, вашей машины, ваших планов... если вам не интересно то, что происходит в Вашингтоне или на УолСтрит, в Лондоне или Москве... тогда забудьте о Newsweek. Вам он никак не поможет.

С другой стороны, если вы тот человек, который хочет не отставать от государственных и международных событий, достижений в области ядерных и космических технологий, искусства, но не можете потратить столько часов на все это... если вы искренне интересуетесь, что происходит с другими представителями человеческой расы... Если вы осознаете свою значительную принадлежность к решениям, которые принимаются в Вашингтоне и на Уолстрит, в Лондоне и Москве...

тогда Newsweek может стать разумнейшей инвестицией на предстоящие недели и месяцы жизни!

Чуть больше, чем за 1 цент в день, как подписчик Newsweek, вы сможете получить интересующие вас новости государственного и мирового уровня от 200 высококлассных репортеров со всего мира. Каждую неделю вы будете читать наиболее значительные факты из ежедневных отчетов журналистов Newsweek.

Вы получите факты. Никакой предвзятости. Никаких искажений. Newsweek поощряет вас к тому, чтобы вы формировали свое собственное мнение.

В эти, насыщенные событиями, недели, вы узнаете о:

- **Стратегиях избирателей** (Кто выступит против JFK (Джон Ф. Кеннеди)? Медицинская помощь, образование, безработица: как они повлияют на решения избирателей?)
- **Решениях правительства** (Новый закон о гражданских правах работников? Налоги: чего ожидать?)
- **Планах республиканцев** (Активная деятельность на юге США? Новые лица для гонок в Конгрессе?)
- **Кремлевских маневрах** (Политика холодной войны изменится? Новые столкновения с Красным Китаем?)
- **Будущем Европы** (Новые лидеры, новые программы? Как Америка может конкурировать с Европейским экономическим сообществом?)

Вы так же будете в курсе последних событий в таких захватывающих областях, как космические и ядерные технологии. Не важно, описывает ли статья полет собаки на Венеру или новое мирное применение технологий расщепления атома - вы сможете найти самые важные факты в разделе Newsweek "Космос и Будущее Атома". Это первая и единственная еженедельная рубрика, посвященная космосу и ядерным технологиям.

Захватывающий мир искусства будет рассмотрен и описан для вас в Newsweek. Интересуетесь ли Вы книгами или балетом, рисованием или играми, фильмами или музыкой (или всем этим вместе), вы найдете все это в Newsweek.

Подпишитесь сейчас и вы узнаете о

международных кинонаградах... новых художественных выставках в Лувре в Париже... открытии оперных сезонов в Metropolitan и LaScala... блестящих премьерах на Бродвее и не только... а еще увидите интервью с известными писателями, примадоннами, актерами и оркестровыми дирижерами.

ЕЩЕ вы узнаете о случаях из мира Бизнеса и Работы (Станет больше требований для повышения заработной платы?)... Образование и Религия (Реформы в подготовке учителей? Новые объединения церквей?)... Наука и Медицина (Рак, артрит на пути к излечению?)... Спортивные состязания и ТВ-радио (Новые мировые рекорды? Больше образовательного телевидения?).

Вы читаете Newsweek в своем собственном темпе. Есть удобный список главных событий, который позволяет быстро просмотреть новости недели за 2 минуты. А когда у вас появляется свободное время, вы можете вернуться к истории со всеми подробностями. Таким образом, вы уверенно воспринимаете все происходящие в мире события.

ПОПРОБУЙТЕ Newsweek.

Воспользуйтесь нашим специальным предложением:

37 НЕДЕЛЬ NEWSWEEK ВСЕГО ЛИШЬ ЗА \$2.97

Это около 8 центов в неделю - чуть больше цента в день. В газетных киосках, за то же самое количество выпусков, вы бы заплатили \$9.25. И \$4.98, если бы оформляли нашу обычную подписку.

Воспользуйтесь предложением с этой гарантией: если после изучения нескольких вопросов, вы не согласитесь с тем, что Newsweek отвечает вашим новостным интересам, вы быстро получите возмещение.

Прилагается бланк заказа и оплаченный почтовый конверт для ответа. Подпишите и отправьте бланк сегодня. Мы выставим вам счет позже, если вы пожелаете.

С уважением, Артур Дембнер,
директор по связям