

Оглавление

Введение к первому изданию	9
Раздел I. Перед тем как вы начнете писать.....	13
Что делать, прежде чем вы напишете первое слово	14
Раздел II. Методика	21
Шаг 1. Влезьте в шкуру клиента	22
Шаг 2. Хорошенько обдумайте свое предложение	34
Шаг 3. Открыто признавайте недостатки ваших товаров.....	43
Шаг 4. Добейтесь того, чтобы ваше письмо было доставлено	48
Шаг 5. Добейтесь того, чтобы ваше письмо открыли	59
Шаг 6. Добейтесь того, чтобы ваше письмо прочитали.....	63
Шаг 7. Цена не должна отпугивать	79
Шаг 8. Используйте удачные стратегии и методы, описанные в книгах	101
Шаг 9. Напишите первый черновик	118
Шаг 10. Перепишите так, чтобы адресат отреагировал на ваше послание	120
Шаг 11. Перепишите, учитывая стиль	135
Шаг 12. Отвечайте на вопросы и возражения	143
Шаг 13. Поощряйте незамедлительный ответ	148

Шаг 14. Яркий постскриптум	159
Шаг 15. Проверьте, все ли вы сделали.....	161
Шаг 16. Используйте графику	163
Шаг 17. Перепишите письмо, добавив эмоций! Проверьте, понятно ли оно написано	166
Шаг 18. Сравните ваш черновик с примерами из книги.....	176
Шаг 19. Предварительный тест	178
Шаг 20. «Холостой запуск».....	184
Шаг 21. Измените графическое оформление.....	185
Шаг 22. Еще раз отредактируйте письмо	186
Шаг 23. Отправьте пробное письмо	187
Шаг 24. Отложите письмо на время.....	189
Шаг 25. Прислушайтесь к мнению других	191
Шаг 26. Прочитайте письмо еще раз.....	193
Шаг 27. Напечатайте письма	194
Шаг 28. Отправляйте!	196
Вы во всеоружии	202
Раздел III. Самые разнообразные инструменты продаж	203
Раздел IV. Секрет письма, приносящего миллионы: рассылайте письма снова и снова.....	223
Раздел V. Рекламные письма и хай-тек	233
Список рекомендуемой литературы	239