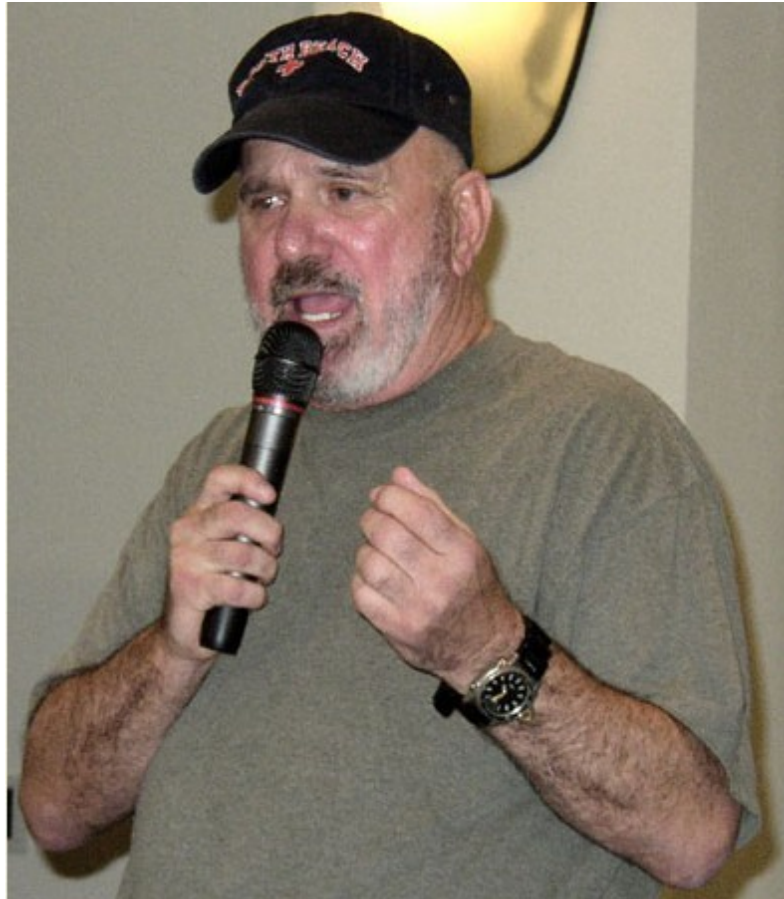


来自博伦监狱的信件

25 封不外传的最重要的赚钱秘密信

盖瑞·亥尔波特

Gary C. Halbert 著



亲爱的朋友：

我是里斯，这 25 封不外传的最重要的赚钱秘密信，终于翻译完成。

它是盖瑞亥尔波特在监狱里给他最小的儿子邦德写的秘密信。具体详情请看 **盖瑞亥尔波特他本人怎么说：**

你要知道，我觉得有时候，当你把一些很困难的经验写出来的时候，他能起到一种净化和减轻你头痛的作用。

无论如何，正如我在时事通讯中说道，去美联邦俱乐部（博伦监狱）并不完全是个不好的经历。至少它给了我给儿子写 25 封长信的机会，内容包括了在这个地

球上无论在任何地方都能用得到的营销知识。这封信包括 186 页不同凡响的信息。

但是，我告诉你，这些信是伤痛。当你服役的时候，你没有感觉到周围都是谨小慎微的情形。狱中的对话都是直戳喉咙，非常难受。所以才写这些信！

我希望以最快的速度把这些信给我的儿子，用书写的文字达到对他最有影响的教育，我敢说，我成功了！

这些信件包含一个“不外传的”最重要的秘密，在这个版本里面，我已经对如何出售邮件的经验做了非常精辟的阐述。确切地解释了如何从最底层开发一个“杀手”直接邮寄，从而达到广告的效果。教你如何建立一个“不能输”的营销信。这些信件涉及到行销的方方面面，从邮资到提供发展和列表选择；如何创建一个成功的计划等，很多像这样的信息：

撰写文案的基础知识

撰写文案的精确细微之处.

让顾客购买的真正因素是什么

如何引导你的读者

为什么你永远得不到第二次机会去获得第一印象

为什么你必须在读者阅读你作品的一瞬间让其“上钩”

一本让你近距离接触销售的文章

如何索取订单

你能在阿里克斯·哈勒的《根源》这本书中学到广告内容

如何让你的书更清楚明确，更通俗易懂

最有保证的方法是变成一个“大款”作家.

为什么你应该为钱写作而不是为了获得赞美而写作

当你不知道怎么做时，该怎么办

如何将一个废目录变成百万美元

记住缩写，这样可以保证远离麻烦

一位狱友的街头智慧和求生锦囊.

为什么“蒲式耳赚钱法”比“增加你的收入”更好

你可以写在你信中的六条特殊交易秘密。

邮寄成功的 7 个具体步骤。
共同的市场是被初学者搞坏的。
初学者最常见的营销失误

当继续下去已经变的很困难时，我们如何再继续呢
如何把好的广告融入到你的勇气中，身体肌肉纤维中，大脑细胞中，以及身体的每个部分。包括精神中都留下完美的烙印呢
一个情感方面的治理工具往往能挽救你的生命
最重要的关键地方，这些会让你真正赚到钱

如何成为市场的学生。
如何利用 SRDS 清单创造财富。
一个 156 万美元的促销讨论
不值钱的调查：如何确保不会打消你的信心
成功案例和量身定制
当你被击败时如何东山再起。
如何发现正确的核心销售方法。
在顾客已经决定不再订购时如何让他回心转意。
世界上最能够吸引注意的东西
如何让你的读者欣慰的接受你所销售的产品。
在你开始写广告或发送邮件之前，应该先做的是将手边的优惠券方案完成
你在做市场调研的时候一定要做的事
怎么样创造“啊哈”效应

在这里给你的信息已经足够多，如果再多就太可怕了。有时，当我写信的时候，我觉得置身于各种各样重犯之中：可乐经销商、黑手党打手、普通的杀人犯、摩托狂人、银行抢劫犯、盗用公款犯等。

我没有时间开玩笑，这些信件都是很实实在在的，其中包含了很多强烈的个人想法，这让我下了很大的决心，最后还是决定出版发行。他们做了两个很具有吸引力的包装，而我只是写了简单的标题：博伦的信件
。。。。。。【略】

接着往下看：部分信件内容

来自博伦监狱的信件

(第一封)

亲爱的邦德：

这是我写给你的第一封信。从今开始，我会把我在 46 年中学到的许多重要的东西，通过写信的方式与你沟通。

我会把在直接邮寄领域中所学到的东西教给你，还有如何拥有健康的身体，如何与人们相处，如何摆脱糟糕的状况来获得高品质的生活。同时，还会涉及到药物、音乐等内容！我将尽量每天都给你写信（除了每周日），每封信大概会花上一个小时的时间。这样，我们讨论的内容就会涉及到许许多多的领域。

同时，我还打算自己反复阅读这些信件，利用这些资料编纂成书籍。我早就想写书了，除非想到更好的书名，不然的话，我就给这本书起名为：

如何做自己的救世主

虽然信件的内容将涉及到各个领域，但我会保持进度，不会因为编辑这些信件而放慢速度。当然，你不要指望这些信件像我的商业广告或其他著作那样编写的那么准确。

不管怎样，让我们开始吧。

如你所知，今天是我的生日，也是我最快乐的一天。值得高兴的事是，我收到了你的“生日祝贺信”和你妈妈寄给我的“生日贺卡”；另一件事是，我第一次中途没有休息就跑上了山顶。这座山好家伙，非常陡峭，他比我想象的高的多，约有 8/10 英里。能做到这一点让我感觉非常棒！

你知道吗？当我来到这里的时候，也就是三周之前，围着这座山绕行是很困难的。在我写完这信之后，我可以和你打赌，我可以围着这座山连续跑 10 圈不停（8 英里）。

不管怎么说，这是我想和你说的第一件最重要的事，它可以促进你的身体健康，而且让你的身体保持匀称的体型。今后我还会进一步和你述说这个话题。现在我只是想先提一下，告诉你一些好的方法和建议，因为你每天都用得着。

首先，我想和你说说“晨跑”。我的意见是，你除了周日以外，每一天都应该跑步锻炼一小时。我认为，进行这项运动的最佳时间是在你早上起床后，最好你要养成习惯。在你洗脸，刷牙，上厕所后，再吃个水果（我认为最好是香蕉），接着就是向公路进军！

就是这样，仅仅是走出大门，开始行动起来而已。先是步行，然后加速跑步，再来是减速慢跑，保持 30 分钟这样的运动，然后再返回来。

你知道吗？这样开始新的一天是世界上最好的方法。它可以让你焕然一新，可以让你静下心来，并且保证你一整天都是面色红润，精神饱满。同时，这样还可以让你的头脑更加清醒，提高思维质量，这项运动会让你获益匪浅。

相信我，如果你按照正确方法开始（就在你看完这份信后的今天），那么没有多久，你就会真正地爱上这个晨练运动。

顺便说一下，这项爱好会让你上瘾。不过，请你不要担心，沉溺于一项积极有益的、简单的爱好（比如运动），这样可以提高你的生活质量。但是，沉溺于一项消极无益的项目（比如吸烟），这样将会降低你的生活质量。

那么，在进行“晨跑”四十分钟后，你的大脑将开始分泌一种人们称为“生存元素”的物质，这个化学物质据我所知，就是 β -内啡肽和去甲肾上腺素。有人说，这些元素比吗啡的效果大于 200 倍。照我看来，这种效果就像是吃了兴奋剂一样让你觉得很舒服，只是这种元素不会是人造的药物兴奋剂。这种方式得到的放松感觉对你非常有益。

我就是一直在这样做，因为这是非常重要的。并且这是立即就可以做到的事情！事实上，在我一生所学到的东西里面，早上第一件事进行“跑步运动”是所有一切事情里面最为重要的。

因此,我真心希望你一读完这封信,马上就开始执行“晨跑”这项计划。同时,我也希望在有生之年可以一直保持这个习惯。

我爱你,祝你好运!

你的父亲

P. S. 请给我复印一份西奥多·卡斯楚芭拉的”跑步的乐趣”。

P. S. S. 你想不想也帮助你的朋友?他们有可能没有读过我的“来自博伦的信件”...即使...他们对市场方面根本不感兴趣,为什么要推荐这个给他们读呢?因为这本书同时也包含了处理生活问题的内容...他们将从这些经验中获益。

好了,就这样吧。请你先阅读“来自博伦的信件”中的第一封,第二封我将在几天后给你。

Gary C. Halbert



邦德注释：

第一封信很短，但它所包含的东西远远超过了读者所看到的，我敢打赌，第一封信是最容易被忽视的，或者被读者想当然地认为表达的就是字面意思。

在这一课中，他对健康方面的引导是显而易见的，选择这个话题作为第一封信对我是很有作用的。父亲的父亲在 59 岁的时候死于心力衰竭。这件事情使我的父亲很震惊，就像是我的父亲死去而带给我震惊一样。父亲比爷爷多活了 10 年，不管怎么说，这并不是由于现代医学技术的原因。他在进入中年之前，他非常不爱惜自己的身体，那时，他的身体很不好。

由于这种情况，他就沿着海岸跑步锻炼，有一次最高跑到 13 英里，并且只吃健康食品。但是，后来由于动脉硬化，不幸的去世了。在那个阶段，他的精神状态很好。

我试着进行慢跑，说实在的我根本不喜欢。不过它能够使我的大脑产生内啡肽从而让我感到兴奋。但对我的膝盖来说，却是个挑战。

我们喜欢那种兴奋的感觉，或是内啡肽出现作用的感觉。我们可以从长时间的锻炼运动中得到这种让人感到平静舒适的感觉。但是，在这个问题上，我确实不喜欢得到这种感觉的过程。

对我来说，运动应该是娱乐性质的，而不是简单的纯粹的锻炼。因为如果是带有娱乐色彩的运动项目，那么我更容易有动力并且坚持下去。

我喜欢非比赛性的运动。健身房有运动器材，但我很少去使用。只有骑单车这一项，可以让我真真正正的坚持下来。我骑单车的时候，我会感觉到这项运动非常容易，这种感觉并不是非常像运动而更像是探险。

在我父亲写第一封信的时候，我那时 15 岁，我知道，我应该更好的照顾自己，但我总认为那是以后才要做的事。这让我想起相册封面上印的一首歌的歌词：“我希望在我年轻的时候就可以知道现在要做的事情。”

总之，他在第一封信中没有完全表达训练部分。他谈到在最初的时候，他绕着小山运动真的是非常困难，但是不久以后他就可以轻松自如了。

当我拥有我的第一辆山地车的时候，我决定骑着它到达马尔霍兰车道。在那里，基本上有三英里路是分为三个不同的坡度，有些地方的坡度最少是 45 度。

第一天，我去征服这座山，我非常艰难的完成了 1/8 英里。第二天我决定再去试一试，这次如果我还是不成功的话，我发誓要停止骑车而改成步行。

这次，我放慢了速度而且我知道这是很艰难的，我决定试试并且沿途喊着，这样好像更加轻松一些。

好了，我确定你可以猜出最后怎么样。是的，在我第二次的尝试中，我完全做到了。这个意义就是永不放弃。

我父亲训练的目的和我的一样，并且这适用于我的一生。对一件事情至少要尝试两次。只要进行了第二次的尝试，不管多难的事情，也会觉得比第一次容易。几乎每件事都是这样的，不仅仅是体育运动方面。

所有第一次的尝试都会粗心大意不用心。如果在第一次的尝试中感觉不好，多数人都会选择放弃。但是如果你和我一样，你就会知道，第一次的尝试通常都会失败的，但你会在失败中学到更多，然后会在第二次尝试中达到目标。

只是需要多一点渴望，这样就会让你领先地球上 95%的人。

我们都已经知道了这样的教训，但是我们不得不提醒自己。每个人都会记得第一次试骑自行车的时候是什么情况，因为那是血的记忆。当然，今天可以在防护装备下骑车。

大部分人通常都会基于自己第一次的经验而做出决定。或许你根本不能使保守观念的人接受新事物，那是因为这些人做了一次没有得到所要的，就放弃了。

每个人都想登上顶峰，但是，站在山顶上和站在山脚下的人的最大不同就在于：明天是否再给自己一次挑战的机会。

他的课题涉及到关于早起去做跑步运动，这同样是个商业课题，并且也是非常重要的。

我认为他在他的时事通讯中写到这些，是因为他教会人们使用一些我称作为“四项生命训练课程”。其中一些内容摘自斯蒂芬·科维的《高效能人士的七个习惯》。这在整个内容中也是一项重要的课题。

这个课题是这样的，你可以将每件事归类为重要的和不重要的，或者紧急的和不紧急的。

为了容易的进行解释，我们用四个方格里的内容来说明：

	URGENT 紧急	NOT URGENT 不紧急
Important 重要	Q1	Q2
Not Important 不重要	Q3	Q4

表格中你可以清楚的看到被划分为四块，就是 Q 代表的意思。

首要的事情可以再 Q1 的格子中看到，那就是既紧急又重要的事情，比如将骨折的胳膊固定起来。

事情很紧急但是又不重要的事情，比如说，在商店关门之前买到玩具。

我们可以决定对于我们来说重要的事情，但是多数的事情是属于重要但不紧急的事情，比如体育锻炼或对前列腺进行检查。

最后一个提到的类别是最没有价值的，因为它既不紧急也不重要，比如阅读一本古典小说。如果你想做就做，不想做就不做，完全没有关系。

我们要花大量的时间用于做 Q1 和 Q3 类的事情。最后,如果还剩下一些时间,那么根据我们的情绪状态,可以去做 Q4 里面的事,或者花一些时间做 Q2 的事情。

生命的获胜者和成功的人比其他多数人花更多的时间用于做 Q2 的事情。

如果你思考一下,花时间去做的每件 Q2 的事会帮助你避免去做过多的 Q1 里面的事情。如果你花多一些时间锻炼,你将会少花一些时间看病。如果你在事情变得紧急之前多一些关注,那么即将变成紧急的事情会被你控制或许会变得不重要。

在信的最后他说道,在事情变成 Q2 类事情之前早些处理。这点是我们所有人人都要处理的关于重要和紧急事情方面的关键点。然而,早上的时光是唯一我们可以避免长时间处理常规琐事的时间,这样我们可以处理 Q2 类事情。

当全世界的人们都醒来的时候,你的时间将会被邮件,信息,电话等紧急的事情所耗尽。

商业规则是一样的。在失去机会之前先关注重要的事情。如果你想要对市场进行测试,早一些会比较好。如果你想写广告文案,在电话想起之前做更好。

如果让我猜的话,我会说成功人士中有 90%是早起的,并且另外 10%是因为晚睡而不能早起。在人们都睡着或是看电视的时候,他们利用这个时间能够不被打扰来处理事情。

来自博伦监狱的信件

(第五封)

亲爱的邦德

我最爱的儿子，你好吗？我坐在这里等电话，同时开始写信，我们开始吧。

今天，我们要从如何赚钱这个话题开始。通常，当有人问我什么是赚钱的秘诀的时候，我会告诉他们，做他们最感兴趣的事。

这是很好的建议。我认为，金钱，特别是大笔的金钱，通常是由对产品充满了极大的热情而带来的。如果一个人，在他的内心深处，他希望成为一个建筑家，他就不应该因为听到房地产好赚钱就去卖房子。

请记住，热情所在之处皆是金钱。在将来你同样要记得，永远雇佣那些看起来热情十足的人，这个人并不一定是最符合资格的人，但一定要热情。

说到赚钱，态度是最重要的。这就是为什么你重视经验丰富的管理。你拥有老板正需要的那种态度。通常，邦德，当我和某人讨论赚钱时，我会花很多时间在态度上，因为这太重要了。不过你已经有一个很好的态度了，所以我们还是以后再讨论这个。

此外，你似乎看起来已经具备了市场营销的天赋和热情，所以我会直接谈接下来的事。

现在，请注意。你必须认识到你需要成为一个“市场的研究者”，而不是产品，不是技术，不是抄袭，不是如何买地皮或者其他的。当然所有这些事情是很重要的，你也需要去学习，但首要而且最重要的是：**你需要学习什么是人们想要买的。**

这很简单，你看，**推断人们想要买什么的方法是观察他们正在买什么。**

就是这么简单。但是小心。你要知道人们真正买的是什么，而不是他们说他们买什么。

有一个真实的故事。有一次，一个啤酒公司做了一个调查，看哪种商品是最受欢迎的。你知道吗，让他们惊讶的是，他们发现 80%甚至更多的被调查者选择优质的啤酒，而不是他们平常喝的啤酒。

他们为什么吃惊呢？答案很简单，你看，他们的销售数据显示大部分人买普通的啤酒而不是优质的啤酒。

发生了什么事？很简单，六成被访者试图给出正确的答案，所以他们选择了优质的啤酒，而不是他们经常喝的啤酒。

这种事情经常在发生。但是很可怜，那些愚蠢的人会根据这些错误的市场信息来决定进入酿酒事业。

这里有另一个例子，人们是如何努力地给出正确的答案的。你知道有多少人阅读《国家追寻者》吗？不是很多是吗？所有我问到的人都不读“追寻者”，但是猜，《国家追寻者》是世界上销售最多的报纸。

当然，现在没有人再阅读它了。至少在地球上没有人再阅读，应该是火星人在阅读吧。

那么，现在人们读什么呢？我敢打赌，如果你做个调查，你会发现，人们读的最多的是圣经。

这并不是真的。事实上几乎没有人（百分百的明智）阅读圣经。许多人都拥有一本圣经，许多人向别人展示圣经，还有一些人对着圣经进行祈祷和发誓，但是，非常该死，只有很少的人阅读圣经。

谁又能责怪他们呢？圣经的内容啰啰嗦嗦，很难阅读，多数内容是非常乏味的。

然而，当人们感觉到罪恶，或是当他们想得到所谓正确的答案时，他们会说（并且自己非常明白）圣经是他们最爱看的书。

你想知道什么人会关注令人恶心的数据分析吗？答案是这样的：一周阅读“国家追寻者”的人数比在过去的 2000 年里阅读圣经的人还要多！

非常抱歉。但是，这确实真实的。如果你想成为顶尖的营销人，你就不得不去了解这些。这些是实实在在的。不是人们（或者是你）希望它是什么，或者想

着是什么样的，它就会成为什么样的。不，不是的，你必须成为一个“现实市场中的学生”。

你如何知道人们真正想买什么呢？特别是，人们如何非常直接的，愉快的购买呢？要参考《标准参考数据系统邮件清单册》。然后，你应该求助于消费分类清单并且开始阅读。这将非常冒险刺激。你应该更加注意清单中对数据的描述。

看看是否可以找到一些例子。哈哈！在 561 章节中有一些有趣的东西，是属于投资者的分类。

钻石和红宝石的购买者

描述：投资顾问，经纪人，商人和散户，购买钻石和红宝石的情况

销售的平均金额：五千美元。

数量：3979 个。

哎呀，让我们思考一分钟。这里有将近 4000 人，根据信息显示，每个人平均消费 5000 美元购买钻石和红宝石。然后，我们看看，每个人 5000 美元，4000 个购买者，那就是等于 2 千万美元！

想想看。他们还愿意买些什么？会不会买更多？（这是很正常的猜想）。或许（可能）他们也愿意接受新款钻石。

对不对？这里还有一个例子：

钻石购买者和咨询者

描述：购买钻石的人和询问钻石情况的人。购买者占 60%。

销售的平均金额：五千美元。（关注的只是平均的购买水平，如果质量好的话，价格会更高）

数量：52000 个

让我们看看这些数字：

52000 X 60%购买者=31200 实际购买者，并且 31200 购买者 X 5000 美元。那么
你想想看……

一亿五千六百万美元

乖乖！数字可以勾起你的欲望不是吗？下次再聊。

我爱你，祝好运！

你的父亲 Gary C. Halbert



P. S. 这些数据，信或不信，直到现在我也不知道。我确实偶尔会关注这些。这也是些材料不是吗？

来自博伦监狱的信件

(第六封)

亲爱的邦德：

不能无所事事了，我计划潜心研究作为“市场的学生”这个主题。

如你所知，有段时间我在讲授关于广告文案创作或直接邮寄的课程。我总是喜欢问学生一问题：“如果你和我都有一个汉堡包摊位，我们在竞争看谁能卖出最多的汉堡包，你最希望你那边有什么优势呢？”

答案各种各样，有些人说希望做汉堡包的肉更多一些，有些人说希望面包带芝麻，还有人提到了地点，有人通常会想到要低价格，等等。

当他们说完他们最想要的优势条件后，我对他们说：“好吧，我会把你们想要的每一个优势条件都赠送给你们。而我自己嘛，只想要一个优势，如果你们能给我，以这种优势来出售汉堡包，我相信你们都会喘不过起来。”

他们问：“到底您想要什么优势呢？”

“唯一我想要的，”我回答，“是一群饥饿的人！”

思考一下这个问题。

这里我要教给你们的是要不断地寻找市场，也就是寻找那些表现出对某种特定产品或服务十分饥渴至少是渴望的人群。

如何来衡量饥渴呢？如果你幸运地拥有邮寄名单，那么这很简单。举例来说，假设你想出售一本关于如何投资的书，并且已经为此写好了销售信，你会把信寄给谁呢？以下几种可能性：

第一种：我们可以把他寄给直接从电话簿上得到名字和地址的人。电话簿上的人唯一共同之处就是他们都有电话。有些人根本就没钱投资，有些人从来不买邮购的商品。有些人太忙或不感兴趣而根本不读你的信。有些人甚至不知道如何

读。简而言之，太浪费成本了，就像用短枪而不用来福枪射击。

继续。

第二种：我们可以把信邮寄给从电话簿上得来的姓名和地址的人，但只寄给那些住在高收入区的人。

评语：这个想法好一点儿，但不够好。碰巧高收入区是很容易辨别的，因为有几家公司对每个邮区作了统计，可以提供给你相当精确的每个邮区的人均收入。顺便说一下，他们还可以告诉你平均教育水平，平均年龄，花多少钱买车等一大串信息。

但是，我说了，这个想法不够好。一个原因，不是每个住在高收入区的人都有高收入。一些人也许是女仆，园丁，或其他类型的佣人（不过我也不确定是否多数园丁都没有钱）。这些人可能有钱，但对投资不感兴趣。有些人可能去书店买书但从来不邮购，有些人可能不懂英语（有越来越多的富有外国人住到我们国家来）。有些人有钱投资，但是只对自己的专业领域感兴趣。

无论如何，我们是在用短枪射击，而不是来福枪，我们又是在浪费成本。

让我看看我们能不能做得更好一点。

第三种：我们可以寄给那些我们相当确定拥有平均水平之上收入的人群，如医生，律师，工程师，高级经理，会计师，高价房屋的主人，劳斯莱斯车的主人。

评语：我们已经进入到至少有机会的领域。

至少我们十分确定这些人中大多数有足够高的收入而可能对投资感兴趣。他们是否感兴趣我们不知道，但至少如果他们感兴趣，他们有可能有能力进行投资。这群人与前两组人相比，肯定是更有可能对我们的销售有回应的。但是，你看到了，我们可以做得更好一些。

第四种：我们可以把推销信寄给收入更高一些，并且是曾经邮寄过商品的人，你问什么商品吗？事实上，既然是为了推销邮寄商品，邮寄过任何东西的人都没有邮寄记录的人要好一些。并且，在这个案例中我们附加了资格条件，就是他

们必须是富有的邮寄商品的购买者。

评语：现在我们开始认识对待这笔交易了。这是第一组我能相当成功地描述的。不赖，一点也不赖。但是，不要停在这儿环顾四周了，继续向山顶出发吧。

第五种：我们可以把销售信邮寄给一群富有的且曾经用信件订购过投资方面书籍的人。

评语：答对了！还有什么比这更好的呢？他们是高收入阶层，是邮购者，还邮购过与我们的产品相类似的产品，这正是我们最想要的和我们能得到的名单。

它真的是最好的答案吗？事实上，不是的，继续努力吧。

第六种：我们可以把销售信邮寄给富有的，通过邮寄购买过与我们的产品相似的人，而且是不止一次！

评语：是的！这次我们有把握了。想想吧，他们是邮购者，富有，邮购过同类商品，而且是这类商品的重复买主，多美好啊！还能再好一些吗？是的，我的儿子，继续吧。

第七种：我们可以将信寄给富有的，邮寄过几次同类产品的，并且为此支付过大数目的人群。

评语：真好！这些人已经接近我们能够作出的最好选择了。但是，等一下！为什么我说是接近最好呢？毕竟我们还能再要求些什么呢？听着，我们还没有达到最好。

继续吧。

第八种：我们可以将信寄给富有的，重复邮购过几次同类产品并且为此支付了大数目的人群，并且就是最近进行过这样的行为！

评语：这几乎是我们能得到的最好的名单了。它肯定使我们可能得到的最好的名单了。

但不是十分好，继续吧。

第九种：我们邮购给拥有第八种可能性中所有特征的人群，并且我们友好的名单经纪人告诉我们这个名单正疯狂地为另一个销售同类商品的邮寄商工作着。

评语：由于种种原因，许多名单不起作用。什么原因？原因不是问题。问题是名单是否有回应。要知道哪些名单热门的最好办法是与一个诚实的经纪人保持良好的关系。如果你能与一个好的经纪人保持关系，因为他有财务上的收益，他能做的一件事就是睁大眼睛看着那些可能给你带来订单的名单。这是我们能够拥有的最后的名单，真正能得到确认的可以邮购的最好名单。

几乎是。

是的，我们还可以更好。

第十种：这是一组可能比我所描述的前九组反应都要好的人群。你能猜到这是什么名单吗？看答案之前，思考一分钟……

评语：所有其他条件相同的情况下，自己的客户远比你能得到的任何其他名单都有更好的回复率。当然，这已经是终点了，你必须令自己的客户满意。

今天就这些吧。

我爱你，祝好运！

你的父亲 Gary C. Halbert



《来自博伦监狱的信件》详情见秘密行销网或请点击：

<http://www.mimixingxiao.com/Informationinfo.asp?id=89>