



# Como fazer fortuna com anúncios Classificados

Robert Abraham Abergel

## COMO FAZER UMA FORTUNA COM ANÚNCIOS CLASSIFICADOS

Você está pronto para fazer dinheiro--montes dele? Se você estiver pronto para cumprir com seus sonhos e realizar seus objetivos, os anúncios classificados de mala direta são a sua passagem para o sucesso.

Você tem o necessário--agora mesmo. Os anúncios classificados são a melhor maneira de receber respostas \$ Real-por- \$ Real em propaganda, sendo que você pode ganhar muito dinheiro no produto em que estiver investindo. Os anúncios classificados são os mais fáceis de serem escritos, os mais fáceis de serem colocados nas publicações e os mais baratos. Eles requerem somente uma simples continuação e traz centenas de \$ Reais em vendas.

As pessoas lêem os classificados com um propósito. Estão procurando especialmente por algum produto, serviço ou informação que seja atraente. Um classificado bem colocado, trará centenas, ou até milhares de respostas, de mês a mês, de ano a ano. Você não precisa ter uma base especial para fazer dinheiro com classificados de mala direta. Qualquer iniciante pode realizar uma segunda renda fixa ou desenvolver um estável e integral negócio através de anúncios classificados.

Mas você deve ser persistente. Você deve QUERER FAZER DINHEIRO, e Ter vontade de continuar seguindo em frente com o seu negócio... Se fizer isso, verá que ser bem sucedido é fácil - apenas siga os passos, um por um, subindo a escada até o seu ponto mais alto.

### O QUE EU DEVERIA VENDER?

Dê uma olhada nos anúncios classificados nas revistas e jornaizinhos que você ler. Eles estão cheios de ofertas de serviços, produtos e informações... E soam bem. Os anúncios mostram entusiasmo pelos materiais que estão sendo oferecidos.

Em qual deles você poderia entrar? Existem muitos tipos de interesses especiais que podem ser encontrados constantemente. Qual deles você poderia oferecer pela mala direta? Talvez você já tenha um produto a ser distribuído, como selos ou moedas, uma engenhoca, ou um kit de "faça você- mesmo". Ou talvez você possa vender por atacado, ou produtos excedentes que dêem um bom lucro. Convênios estão sempre em demanda. O tipo de produto mais bem sucedido na mala direta é a INFORMAÇÃO. Informação especializada em forma de idéias, economia de dinheiro ou auto-ajuda pode ser feita facilmente com gastos muito pequenos e ser lida e VENDIDA COM UM ALTO LUCRO. Informação na forma de como construir ou fazer algo é um *best seller* constante. As pessoas sempre estão procurando por maneiras mais simples, mais baratas ou melhores de melhorarem suas vidas. O que você pode oferecê-las?

### A ABORDAGEM EM DUAS ETAPAS

O método comprovado de venda de itens de mala direta ou de informação é chamado de abordagem em duas etapas. Basicamente, você coloca um pequeno anúncio classificado nas costas de uma revista ou jornalzinho. O anúncio não menciona preço, mas diz para o leitor escrever a fim de obter maiores detalhes. Uma vez que você receber um pedido de informação, mande informação a respeito do que tem para oferecer, e veja as pilhas de pedidos irem aumentando. Essencialmente, um classificado de mala direta compra um nome e negócio potenciais. Ele deve apenas equilibrar os gastos aos verdadeiros

---

pedidos. O verdadeiro dinheiro vem de vendas subseqüentes. O lucro começa na segunda venda e torna-se maior na medida em que as vendas continuam.

## **POR QUE NÃO COLOCAR O PREÇO NO CLASSIFICADO?**

Você terá muito mais respostas de um anúncio classificado de informação gratuita do que de mercadorias, por qualquer preço. E, já que você quer um CLIENTE POTENCIAL, você terá maiores pedidos de informação por materiais que quiser vender posteriormente. Pedir por uma pequena taxa para cobrir a postagem ou preço de pedido de informação nunca fará com que você atinja o equilíbrio.

As pessoas não ficarão incomodadas se você cobrar uma pequena taxa, mas não tente lucrar dessa forma. Lembre-se que seu objetivo maior é obter clientes potenciais e depois verdadeiros compradores. Se perceber que seu anúncio está atraindo pessoas que não estão interessadas na sua oferta, você pode mudar a propaganda a algo mais específico como o que você realmente tem para oferecer.

## **ONDE COLOCAR OS CLASSIFICADOS**

O melhor conselho para colocar anúncios classificados é seguir o líder. Procure onde estão sendo vendidas outras mercadorias da mesma categoria que a sua e faça o mesmo. O negócio de mala direta não é um lugar para ser muito diferente, especialmente como iniciante. Mesmo que seu produto deva ter uma atração diferente da dos outros, mantenha-se com a maioria e anuncie nas mesmas publicações. Procure por negócios repetitivos. Você pode rever matérias das costas da revista ou do jornalzinho na sua biblioteca ou comprar algumas cópias das publicações nas quais você deveria anunciar. Se um certo anúncio tiver aparecido periodicamente, pode ter certeza de que é vencedor.

Escreva para obter detalhes de algumas das ofertas similares à sua. Você deveria até mesmo comprar uma amostra ou duas do produto, de modo a ter uma boa idéia do que tem sido oferecido, como os anúncios são colocados e que tipos de preços são bem sucedidos. Se você tiver um produto específico ou informação que seja apropriada a um tipo especializado de revista, cheque todas as revistas que possuam o mesmo tópico... Que publicação carrega a maioria dos anúncios? Como é a circulação dessa publicação? Uma revista com uma circulação maior deve custar mais para colocar um anúncio, mas economizar colocando anúncios mais baratos não seria um bom investimento se isso não trouxer pedidos.

Considere seu enquerimento \$ Real-por-\$ Real. Quantas pessoas lerão seu anúncio pelo custo tomado para colocar o classificado? Muitos produtos têm razões especiais e os anúncios classificados não são diferentes. Em dezembro, geralmente muitas respostas variadas aparecem, por causa da época de festas, sendo que esse não é um bom mês a ser incluído nos seus testemos meses de verão geralmente são mais lentos para respostas de classificados e pacotes de mala direta. O melhor momento para testar seus anúncios são os de outono, inverno e primavera.

## **O QUE É TESTAR?**

O elemento mais importante na propaganda do negócio de mala direta é o teste. Você precisa não somente descobrir se o seu produto venderá, como também qual seria o melhor preço a ser pedido por ele. Você deve testar as revistas. Uma não deve levar ao mesmo número de respostas do que outra. Ou, após três meses, ela pode não puxar mais resposta alguma. Então mude para outra publicação. Você deve tentar muitas publicações ao mesmo tempo, com o mesmo anúncio, para poder julgar qual das revistas apresentou a melhor resposta \$ Real-por-\$ Real. No entanto, não seja muito precipitado em desistir de uma publicação.

Às vezes demora três ou quatro meses para que as inserções repetidas dêem as suas porcentagens apropriadas. As pessoas tornam-se mais seguras com um anúncio repetido, ou então devem deixar o anúncio passar pela primeira ou segunda vez, até elas decidirem pedir por maiores informações. Outros tipos de elementos que você deve estar testando são os tipos de pedidos por maiores informações e o pacote que contenha a carta de venda e a brochura. Você também precisará testar a frequência e o número de vezes para continuar com o envio das malas depois de ter uma boa lista de clientes. Testar é o número do jogo e é aí onde você precisa ser perseverante. Não desencoraje-se. **DÊ-SE UMA CHANCE.** Por causa do baixo custo de anúncios classificados vale a pena a sua insistência.

## **VOCÊ PODE LUCRAR**

### **TIPOS DE ANÚNCIOS**

Existem três tipos de anúncios classificados; qualificados, parcialmente qualificados e cegos. O anúncio qualificado é específico. Ele inclui vários detalhes para informar o leitor sobre o que você está vendendo... As pessoas que respondem aos anúncios qualificados em alto grau, geralmente estão especificamente interessadas e produzem a melhor qualidade de prospectos com a mais alta porcentagem de vendas. Já que o anúncio deve ter poucas palavras a mais, é mais caro de ser colocado. O anúncio parcialmente qualificado oferece um benefício especial, assim como dinheiro ou auto-ajuda.

Os leitores têm alguma idéia a respeito do que você oferece, mas não conhecem as especificações ou maiores detalhes. Já os anúncios cegos oferecem somente poucos detalhes, são baratos de serem colocados devido ao tamanho ser pequeno e trazem o maior número de respostas. No entanto, os anúncio cegos produzem a menor porcentagem de verdadeiros pedidos porque são respondidos com frequência só para matar a curiosidade do leitor.

O melhor lugar para começar é--você adivinhou--o meio. Um classificado parcialmente qualificado é um bom anúncio de teste. Ele não precisa ser muito específico a respeito do seu produto, trazendo pedidos de informação que podem ser usadas outra vez e mais outra, para itens relacionados. Você pode reescrevê-lo com maiores detalhes ou organizá-lo para utilizar novamente mais tarde. Qual é a melhor norma? **LUCRO.** Se você comparar os verdadeiros pedidos recebidos com o número de pedidos de informação recebidas através de cada um de seus anúncios, terá a razão de conversão. Dirija-se aos anúncios que funcionaram melhor a você e seu produto.

### **CODIFICANDO O ENDEREÇO**

Como você determina que resposta a respeito de pedido de informação veio de qual anúncio? Você codifica o nome da empresa ou o endereço através do nome de sua rua de modo a poder determinar que anúncio trouxe cada resposta. Isso é chamado de "codificar o endereço", que é uma das dicas mais importantes na propaganda de mala direta feita através dos anúncios classificados. A simples chave para isso é uma carta em duas partes e um número de código.

A carta representa o nome da publicação e o número representa o mês no qual o anúncio apareceu. Você pode inventar qualquer código, desde que não perca de vista a publicação em que ele apareceu. Você pode também adicionar o código do endereço unindo com um ítem o nome da rua para incluir o código. Ou então você pode codificar o nome da empresa adicionando iniciais específicas. A maneira mais certa é adicionar o código ao endereço na forma de qualquer departamento, divisão, ou número da suíte. Tenha cuidado para que isso não entre em conflito com nenhum outro endereço próximo.

### **ESCREVENDO ANÚNCIOS CLASSIFICADOS**

---

Escrever sua cópia vencedora para um anúncio classificado é fácil. São tão poucas as palavras a serem utilizadas, que você não precisa se preocupar a respeito de ser um bom escritor ou um profissional em publicidade. Você é seu próprio *expert* em vender seu produto. A seleção de palavras é o aspecto mais importante da cópia de um anúncio classificado. Você precisa escolher precisamente, mas não economize excessivamente em palavras a fim que o anúncio não custe muito caro.

A melhor maneira de preparar uma cópia é primeiramente escrevendo a respeito de seu produto ou serviço por extenso. Vá em frente, listando todos os benefícios. Examine minuciosamente as características e coloque-as no papel. O que se sobressai? O que é tão bom a respeito de seu produto? O que ele pode fazer pelo leitor que gastará seu tempo escrevendo por maiores informações? Como seu produto pode ajudar? Ele mostrará como fazer dinheiro, oferecesse auto-ajuda, pode ajudar a concluir algo atraente e significante? Escolha um título que aponte o aspecto ou a característica mais relevante do seu produto. Siga com poucas palavras ou detalhes e termine com um pedido para que o leitor escreva a fim de obter maiores informações... A melhor palavra num anúncio classificado é “grátis”, mas você deve seguir em frente com algo grátis.

## **ECONOMIZE COLOCANDO ANÚNCIOS**

A maioria dos classificados cobram uma certa quantia por palavra, de maneira que deve querer manter suas palavras importantes e precisas. Uma vez que você tenha escrito sua anúncio, dê uma olhada mais profunda nele. É possível eliminar palavras extras sem que o significado mude? Você deveria ser capaz de eliminar conjunções como “e”, artigos como “o”, “um” e “uma”, ou preposições como “para”, “com” ou “de”. Talvez você possa contratar o nome de sua empresa em iniciais ou usando somente uma palavra. Cada parte do seu endereço conta como uma palavra: o número, o nome da rua, o aspecto da rua (alameda, avenida), o código (se for separado), a cidade e o Estado. Muitos publicadores deixam que você inclua o cep sem cobrarem nada. Ao invés de palavras, use figuras para representar os números, mas não use contrações ou abreviações. Você deve pagar por cada palavra, então utilize-as completamente. Dessa maneira você não terá confusão nenhuma quando as pessoas fizerem pedidos.

## **RESPONDENDO AOS PEDIDOS DE INFORMAÇÃO**

Quando você começar a receber respostas dos anúncios classificados, deve mandar imediatamente sua literatura de venda, definitivamente em uma semana. O objetivo é converter o pedido de informação em venda e a venda em PURO LUCRO. Sua literatura de venda pode ser uma página que estabeleça o seu produto. Não precisa ser um catálogo caro e colorido. Ao longo do tempo, quando seu negócio for em frente, você deve preparar um pacote de venda e uma série de ofertas a serem seguidas.

Você pode constatar, pelo tipo de pedido de informação, se a pessoa é um comprador ou não. Cartões-postais ou cartas são fazedores -de- lucro potenciais. O mais importante é FAZER UMA VENDA. Datilografe o nome da pessoa e seu endereço numa etiqueta e faça no mínimo três cópias de carbono dessas etiquetas para usar em malas subseqüentes. Seu segundo pacote de venda deveria ser enviado um mês depois do pedido de informação ter sido recebido e um outro um mês depois também. Vendas subseqüentes serão o que irá FAZER A SUA FORTUNA. Seus classificados trazem os pedidos de informação, o primeiro pedido estabelece um bom cliente e o resto dos pedidos são ouro puro. Testar é a única maneira de descobrir que tipo de plano funciona melhor para que você receba pedidos. Você precisará achar que pacote de venda funciona melhor e a freqüência com que deverá enviar a mala direta.

## **O PACOTE DE RESPOSTA**

Um típico pacote-resposta (chamado de conversa de venda), consiste numa carta pessoal, brochuras, uma forma de pedido e um envelope de retorno... O quão elaborada você quiser fazer a sua conversa vai depender de quão bem sucedido o seu produto deve parecer para ser vendido e a quantidade de dinheiro que você quiser investir. Sempre comece pequeno. Uma simples página de oferta pode funcionar tão bem quanto um catálogo bem elaborado. Depois que você tiver construído poucos produtos bem vendidos, deveria imprimir uma simples página de brochura ou catálogo. Mesmo nisso, você não deve partir para a impressão colorida antes do seu produto dar-lhe essa garantia.

Você não precisa de uma agência de publicidade para juntar seu pacote de venda, mas você pode usar os serviços de uma se quiser. Esteja certo de investigar o tipo de agência e o que ela pode fazer por você. Você deveria ter uma agência uma base comprovada em publicidade e deveria também dar uma olhada no que já tem sido produzido. Converse com clientes e veja se a agência os influenciou. Por que você não precisa de uma agência de publicidade? Porque você pode produzir toda a literatura de venda que necessitar. Você é o melhor vendedor ao seu produto você O CONHECE. Se tiver feito a pesquisa apropriada, já descobriu o que é a competição, quanto custa o produto dos outros e que tipos de atrativos estão vendendo. Assim como você deve fazer escrevendo e colocando os anúncios, faça o mesmo que seus competidores. Mesmo que você não deva (e não possa legalmente) tirar diretamente deles, pode certamente copiar o formato e idéias gerais que eles projetem.

Se alguém tem vendido algo bem sucedidamente por anos, faça o mesmo que ela. Adapte seu produto. É claro, você não pode converter uma conversa de venda para bens excedentes a um livro de auto-ajuda, mas tome notas do que FAZ O PRODUTO VENDER.

## **COMO PREPARAR LITERATURA DE VENDA**

A carta de venda promove você assim como seu produto. É um atrativo pessoal para um cliente potencial. Você quer que a pessoa se sinta especial e tenha uma razão para não somente ler o resto da literatura, mas **PARA COMPRAR O SEU PRODUTO**. A aparência da carta de venda é o aspecto mais importante. Ela deve ser feita no papel timbrado com o nome da empresa, impressa de maneira limpa e atrativa convidando a pessoa a ler.

Mesmo que ela possa ter qualquer comprimento, não deve ultrapassar uma página. Mas ela deve ser duplamente espaçada e datilografada de maneira clara e fácil de ser lida. As cartas de venda mais efetivas são impressas em duas cores... A segunda cor oferece atração aos olhos e enfatiza a venda dos benefícios do seu produto.

A maneira mais barata de produzir duas cores é imprimir o preto num título em duas cores. Você deve usar a segunda cor em parágrafos alternados, ou parágrafos especiais, com a intenção de chamar a atenção dos olhos. Azul, vermelho ou verde é difícil de ler, então mantenha as áreas da segunda cor pequenas importantes ao leitor.

Outras maneiras efetivas de usar uma segunda cor é com observações escritas à mão nas margens da carta de venda, como palavras sublinhadas e nas assinaturas. Escreva a carta de venda como se estivesse escrevendo a um amigo; mantenha-a direta e pessoal. Apresente-se e apresente seu produto de maneira digna, honesta e desejável. O começo da carta deveria ter uma linha líder, como no anúncio classificado. Ela enfatiza os benefícios do produto e aponta o atrativo mais forte.

Não se tente a usar dois ou três atrativos de uma vez só. Escolha só um e guarde os melhores dos outros para testá-los em cartas de venda enquanto você testa os resultados. Siga com a atração, ampliando **PORQUE** o produto é desejável... Enfatize o valor desse produto ao leitor. Crie credibilidade. Ele fará da pessoa uma pessoa melhor, ou mais rica, ou mais segura? Ele pode prevenir preocupações, pobreza,

doença? Por que as pessoas deveriam querer tê-lo? Você deve admitir o que o produto não faz, e então apresentar muitos aspectos positivos, colocando o que o produto poderá fazer.

Na próxima seção, mencione o preço e fale imediatamente sobre a garantia de devolução. O leitor ficará mais convencido de que o produto cumprirá com tudo o que foi afirmado por você se você tiver vontade de confiar ao seu produto uma devolução suficiente.

E, finalmente, aponte novamente os benefícios principais ou características do produto e direcione ao pedido. Se estiver oferecendo uma recompensa especial no caso da pessoa fazer o pedido imediatamente, coloque isso na carta. Inclua uma boa razão relativa ao porquê da pessoa não dever esperar, mas **PEDIR AGORA**.

## **FORMAS DE PEDIDO**

Se você tiver uma conversa de venda de uma página, precisa prover espaço para uma outra forma de pedido. Ele deve ser bem definido por uma linha ou linha pontilhada em volta, e deve ser grande o suficiente para alguém escrever um pacote completo com carta de venda e brochura. Imprima formas de pedidos separadas. Mencione o benefício, o nome do produto e a garantia. Você deve querer usar a primeira pessoa dinamizando ao pedido. Por exemplo, "Sim, Por favor invista em mim..." Inclua o preço no cartão, talvez num estilo do tipo "Eu incluo meu cheque por \$ \_\_\_\_ ." Garanta um espaço adequado para o nome e endereço, com linhas compridas a serem preenchidas... Você também deveria querer colocar um código se estiver usando mais de um atrativo de venda.

## **IMPRIMINDO UMA BROCHURA**

Preparar uma brochura ou catálogo de venda não é tão difícil como deve parecer. Não precisa ser um livreto lustroso, nem tão caprichoso. Você pode mandar até mesmo uma descrição de uma página do produto e um atrativo para fazerem pedidos. A brochura ou catálogo de venda é uma representação visual do seu produto. Ele enfatiza as características, assim como os benefícios e vai direto nos detalhes sobre o produto. Pense a respeito do que você está vendendo. Quais são os melhores pontos de tamanho, número de páginas, resistência ou leveza. O autor é uma autoridade bem conhecida? Como é um negócio melhor que o outro no mesmo assunto? Se estiver vendendo um produto, talvez precisará incluir as cores disponíveis, tamanhos, ou tipos de materiais. Ou enfatizar a clareza, fácil de seguir instruções que são incluídas. Quando você não tiver mais idéias, só dê uma olhada nos outros catálogos e brochuras e compare. Que tipo de informação é incluída? Siga o exemplo. O aspecto mais importante da brochura é a utilização de ilustrações. Novamente, elas não precisam ser séries de fotografias coloridas...

Mesmo que fotografias sejam maneiras muito boas de se vender excedentes, não se incomode em usar nada que seja menos do que excelente em qualidade. Tenha cuidado se quiser usar um modelo. Lembre-se, você **QUER VENDER**. Uma maneira excelente de ilustrar seu produto é com linhas simples desenhadas. Mesmo se você não puder preparar um trabalho artístico final, provavelmente pode pensar no que e como colocá-lo na página. Páginas amarelas locais, anúncios de jornal, máquinas de composição e impressoras são bons lugares para achar um artista para fazer o trabalho final por um preço razoável.

Uma vez que você tenha uma boa idéia sobre o tamanho e campo de interesse da sua brochura, estará pronto para o duro layout. E é fácil. Apenas faça de conta que você é um artista. Está certo, você não tem de desenhar para fazer um duro layout. Escreva à lápis no modelo para o tópico. Você pode fazer uma linha composta como rascunho de um desenho ou indicar o tamanho da fotografia. Desenhe linhas para indicar o corpo da cópia. Escreva todas as palavras para a brochura numa cópia acurada, limpa e datilografada. Não esqueça nada que será impresso, e não abrevie nada. Então leve esse rascunho a uma

máquina de composição ou impressora. As impressoras geralmente podem trabalhar junto com você para escolher o estilo, tamanho e particularidades do layout. Ou então, devem conhecer artistas ou designers que possam ajudá-lo por uma pequena taxa. Eles geralmente trabalham perto com poucas máquinas de composição, mas você pode trabalhar diretamente com uma máquina de composição para ter o modelo colocado numa forma final.

## **ENVIANDO**

Você pode obter uma permissão de taxa de carga no correio se mandar pelo menos duzentas malas diretas idênticas a serem entregues. O aspecto mais importante em enviar sua literatura de venda é a qualidade da lista de pessoas para quem você estiver enviando. Uma parte de mala direta brilhante não funcionará se for mandada à pessoa errada. É por isso que deve ser claro quando colocar seu anúncio classificado e é por isso também que você precisa testar que tópico usar e quantos detalhes incluir.

A sua própria lista de mala direta é a melhor, porque a partir do momento em que você codificou as respostas, soube a fim de quê essas pessoas responderam. Você já desenhou o perfil do seu cliente potencial, já escreveu uma parte de mala direta dirigida ao comprador, e FARÁ DINHEIRO a partir desse comprador. Mesmo que você possa comprar ou alugar listas de nomes e endereços de listas de clientes potenciais, nunca poderá ter certeza do quanto essa lista responderá ao seu pacote de venda. Se precisar de mais nomes, apenas coloque mais anúncios classificados. Teste títulos diferentes, revistas diferentes e diferentes produtos.

## **MANTENDO REGISTROS**

É extremamente importante manter registros apurados na mala direta. É só através dessas folhas de arquivo que você pode determinar que anúncio traz o melhor, que linha de propaganda é a mais sedutora e o quão bem seu produto está vendendo. Bons registros são a subsequência de um bom teste. Mantenha cópias de todos os anúncios classificados e material de conversão numa encadernação de três argolas ou pasta de recortes. Você também deve incluir nesse livro, ou numa pasta separada, um registro de todos os códigos que você já usou, as folhas separadas de registros por código ou publicação vão ajudar-lhe a ser capaz de comparar que anúncios estão trazendo os lucros.

Você pode fazer sua própria folha de registros com uma caneta e uma régua. E então tire algumas cópias. Você vai precisar de uma folha separada para cada anúncio que colocar... No topo da folha, coloque nome da publicação na qual o anúncio apareceu; o número ou a data da matéria; a data na qual a matéria foi colocada à venda; o código de endereço; o tamanho e custo do anúncio; o tipo de anúncio utilizado; o preço do produto; e (para ser calculado posteriormente) o lucro.

O corpo da folha de registro tem duas categorias principais: pedidos de informação e vendas. Primeiro, o número de vendas deveria ser listado numa coluna à esquerda. Elas não precisam necessariamente coincidir com os dias do mês, mas de preferência começar com o primeiro dia em que chegaram os pedidos de informação. Os subtítulos abaixo de "Pedidos de informação" deveriam ser: data recebida, número recebido, número total, dinheiro de vendas, e número total de dinheiro de vendas. Essas folhas de registros vão ajudar-lhe a colocar em ordem as respostas aos anúncios classificados, pedidos de literatura de venda e o quanto de dinheiro você está produzindo.

Para calcular o custo por pedido de informação, divida o custo de envio dos pacotes de venda pelo correio pelo custo do anúncio e divida pelo número de pedidos recebido. A razão da conversão é o número de pedidos comparado ao número de pedidos por maiores informações. Por exemplo, se você obtiver vinte pedidos de cem pedidos por informação, a conversão é equivalente a vinte por cento.

## **CALCULANDO CUSTOS/ RAZÕES DE CIRCULAÇÃO**

Para avaliar efetivamente seu custo de propaganda, você precisa calcular seu Custo por palavra/ Razão de circulação. Essa razão mostra-lhe quanto custará por palavra para cada 1000 pessoas que obtiverem a revista. Quanto menor for essa razão, maior será o custo efetivo. Por exemplo, se você quiser anunciar na “National Enquirer” (nos EUA), custaria-lhe \$8.95 por cada palavra, e custaria-lhe \$ .0023 por cada 1000 pessoas que obtiverem a “National Enquirer”. Nesse exemplo, se você colocar um anúncio de 10 palavras, isso custar-lhe-á \$ 89.50, e será mandado a 3500000 pessoas. Pode parecer que esse seja um anúncio muito caro, mas o custo para fazer com que suas 10 palavras atinjam 1000 pessoas é só ( $\$ .0023 \times 10$ ) = \$ .023! Está certo - dois centavos! Para cada conjunto de 1000 pessoas! Portanto, aprenda a avaliar a circulação/ razão de custo, já que isso irá dizer-lhe o custo relativo, que é importante. Como um maior exemplo, considere a propaganda na “O pescador”(revista). Nela o custo por palavra é só \$ .22. Bom negócio? NÃO! Nesse caso o seu Custo Por Palavra para cada 1000 pessoas é de \$ .0227. Portanto, seu custo para colocar um anúncio de dez palavras para cada 1000 pessoas é ( $\$ .0227 \times 10$ ) = \$ .227! É mais de dez vezes mais caro do que na “Noticias populares”! No entanto, se você estiver vendendo algo relacionado a pescar, deveria funcionar melhor anunciando na “O pescador” do que na “Noticias populares”.

## **COMO CALCULAR O LUCRO**

Calcule o total de dinheiro das vendas. Esse é o seu lucro grosso. Subtraia o custo de conversão e o custo do anúncio. Este é o seu lucro líquido, o que realmente conta. Apenas mantenha-se no negócio, e poderá VER O LUCRO CRESCER mais e mais através de cada anúncio, cada conversão, cada venda.

## **EXPANDINDO E CRESCENDO CADA VEZ MAIS RICO**

Ao longo dos anos, bons compradores compram muitas vezes seus investimentos iniciais num espaço de anúncio classificado. Um primeiro comprador indica uma segunda venda; depois disso, você obtém uma clientela regular que compra por anos. Promova o campo de interesse que você selecionou; não expanda seu negócio em áreas separadas. Cultivar o sua primeira lista de clientela toma paciência e teste, mas você achará retorno nisso tudo. Talvez você tenha começado com um produto a ser oferecido e está pronto para tentar outro. Você pode publicar novos e separados anúncios classificados nas revistas e testar bem sucedidamente à sua outra oferta.

Malas diretas regulares dependem do número de itens que você tem, o tamanho da sua lista, e seu investimento. Mas continuar é muito importante. Talvez você esteja no estágio de imprimir uma pequena brochura/catálogo de duas páginas que ofereça de 5 a 10 itens. Você pode enviar esse catálogo aos pedidos de informação relativos aos classificados. Ou pode usar qualquer combinação de uma página que ofereça aquilo que você já usou no passado. Sempre anuncie junto com aquilo que vende. Soltar qualquer coisa que não traga resposta alguma desde quando você tenha anunciado é um teste muito ruim.

## **ATRATIVOS EXTRAS**

Quando você começar a andar normalmente com seu negócio de mala direta, poderá tentar qualquer número ou incentivo para solicitar pedidos. Você pode oferecer um presente grátis, ou qualquer outra coisa grátis, certificados, cupons de preços fabulosos. Você deveria oferecer uma amostra, um período de pistas, ou uma garantia especial. Uma maneira de levar a um pedido é indicar que o número de mercadoria que você possui é limitado, ou que você não fará estoque de um certo item por muito

tempo...Limitações de tempo trarão respostas mais rapidamente. Você deve oferecer um preço até um certo período de tempo e então indicar um aumento depois disso.

Uma maneira bem sucedida de levar a pedidos maiores é oferecer um desconto em grandes pedidos. Dessa maneira, vale à pena pedir por dois ou três itens--para você porque é mais negócio e mais lucro em enviar e entregar e para o cliente porque o preço é reduzido. O que os outros negociantes de mala direta fazem? Que tipos de incentivos eles usam? Como sempre, cheque com os competidores. O que já foi comprovado de ter bem sucedido a eles provavelmente funcionará bem a você também. Que tipo de oferta “especial” você pode fazer para levar a maiores, mais rápidas ou mais freqüentes pedidos?

## **SATISFAÇÃO GARANTIDA**

Você não deve somente imprimir uma garantia em todos os seus anúncios e literaturas de venda, mas também honrá-los; nunca se dê a chance de cometer faltas na mala direta ou avaliar menos na postagem. Entregue um produto completo. É somente através de clientes satisfeitos que você tornará seu negócio repetitivo, e é através do negócio repetitivo que você FARÁ SEU DINHEIRO. Não tente sair com nada menos do que você promover e representar por todas as afirmações que fizer. A honra requer devoluções prontamente e educadamente. Um cliente satisfeito com a sua honestidade pode representar um bom comprador e deve comprar de você ofertas posteriores.

## **FAZENDO MAIS ATRAVÉS DE UM VENCEDOR**

Você obteve um produto bem sucedido. A conversão por pedidos é alta, as devoluções são poucas, e a procura através do anúncio classificado é ótimo. Como você pode fazer mais dinheiro, mesmo se pensar que já saturou seu mercado. A maneira mais fácil de aumentar seus pedidos de informação é colocando um outro anúncio na mesma publicação, só que com outro título. Se a seção dos classificados for grande, você deve pedir para que um seja colocado no começo e o outro em direção ao final. Mesmo que muitos leitores espertos notem que o endereço é o mesmo, isso ainda faz com que exista uma grande procura e um número relevante de pedidos por informação. Essa técnica também é boa para testar cópias e ver através de que título aparecem maiores respostas. Esteja certo de codificar cada anúncio separadamente. Essa é uma boa maneira de fazer isso sem ir a outras publicações. Novamente, codifique os endereços, e tenha um cuidado extra para responder propriamente às respostas.

## **VOCÊ E A LEI**

Você não precisa de uma permissão federal ou estatal para operar um negócio de mala direta. No entanto, o material que você envia deve ser legitimado, e você não pode ser decepcionante ou deixar de assumir com aquilo que você afirma ou anuncia. Se oferecer algo “grátis” ele deve ser realmente grátis, e todas as afirmações a respeito de dinheiro devem ser honradas. Se utilizar testemunhas na propaganda, elas devem ser reais e avaliáveis para investigação. Fraudes são descobertas e processadas.

Os governos federais e estaduais requerem-lhe a relatar todas as entradas de dinheiro, mas você certamente pode obter qualquer dedução legal. Uma vez que você tenha feito uma grande quantia de dinheiro, sempre cada \$ Real é levado em conta para completar o seu relatório. Se a sua entrada de dinheiro for justificada, você será mandado a pagar uma taxa de entrada trimestralmente. A maioria dos Estados possuem agora taxa de venda, então você deve descobrir a respeito das regulamentações a respeito da coleção e do pagamento dessas taxas. Uma vantagem disso no entanto, é que você pode obter número de revenda e não deverá pagar taxas estaduais de venda em alguns itens que precisar ao seu negócio. Se você mantiver registros apurados e relatar as informações próprias às autoridades, não terá qualquer tipo de problema.

## **AJA AGORA !**

Anúncios classificados são a melhor maneira de se fazer um alto retorno de entrada de dinheiro através de recursos limitados. Você pode comprar os extras que queria, tirar uma férias exóticas--ou até mesmo criar uma lucrativa renda anual. Um dos melhores aspectos desse tipo de empreendimento é que o número de sucessos crescem ao mesmo tempo em que os mal sucedidos decrescem. Você pode aprender enquanto vai em frente e **LUCRA CONSTANTEMENTE**. Cultive pensamentos positivos. Como pode ver, não há nada difícil, muito caro ou arriscado em fazer um bom dinheiro através de anúncios classificados. Qual é a melhor maneira de começar? Milhares de pessoas ganharam uma confortável entrada de dinheiro através de classificados--com grande felicidade e satisfação em seus próprios negócios. Você também pode bem suceder-se, se convencer de que quer. A fé é um simples estado mental... mas tem provado que esse estado mental pode **TRANSFORMAR O DESEJO EM DINHEIRO VERDADEIRO**. Não há hora de começar.

---