



Como ganhar dinheiro
com a sua
secretária eletrônica

Robert Abraham Abergel

COMO FAZER LUCROS EXCELENTES USANDO SUA SECRETÁRIA ELETRÔNICA

ROBERT ABRAHAM ABERGEL

COMO FAZER LUCROS EXCELENTES USANDO SUA SECRETÁRIA ELETRÔNICA

Fazer propaganda não precisa ser caro. Existem muitas maneiras de anunciar de maneira cara. A melhor delas são os classificados. Infelizmente, muitas pessoas não utilizam os classificados de maneira certa. Elas tentam vender um produto diretamente do anúncio. A melhor maneira de usar um classificado é com um anúncio de “duas-etapas”.

Tradicionalmente, esse fato tem significado que o cliente responde diretamente a um anúncio classificado a fim de obter maiores informações, como as apostilas, panfletos, etc que você manda ao cliente para vender.

Há uma maneira nova, no entanto, de obter clientes que comprem os seus produtos, usando um anúncio nos classificados. É fácil para o cliente, rápido e, geralmente, obtém uma resposta MAIOR do que pelos anúncios de espaço. Ele é chamado de “ANÚNCIO CLASSIFICADO QUE SE EXPANDE”. Esse método de propaganda requer uma secretária eletrônica. Está bem. Você precisa de uma secretária eletrônica que possa dar uma mensagem de SAUDAÇÃO de no mínimo três minutos.

O seu anúncio dirige os leitores a telefonarem ao número da sua secretária eletrônica, onde ouvirão uma poderosa mensagem de venda a respeito do seu produto ou serviço. Eles então estarão dirigidos a mandar um pedido ao endereço que você dá na gravação, ou então eles podem deixar seus nomes e endereços, e você mandar-lhes à sua LITERATURA DE VENDA de produto (pagamento à vista na entrega).

O primeiro e mais importante passo é escrever uma mensagem de venda para o seu produto. Tenha em mente que se você puder deixar uma mensagem de três minutos, terá somente dois minutos para descrever os benefícios de seu produto ao seu cliente potencial. Note que eu não disse para você descrever o seu produto. Descreva os benefícios.

Por exemplo, se você estiver vendendo um livro sobre os segredos de como bem suceder-se no negócio de mala direta, não lhes diga: “Meu livro tem um capítulo sobre listas de envio e um capítulo sobre mandar mercadoria através de outro fornecedor e um...”etc. Dê-lhes uma poderosa explicação sobre como eles se beneficiarão diretamente utilizando o seu produto:

“Você não desperdiçará dinheiro algum com listas-lixo de envio de mala direta depois de ler meus segredos do capítulo 4... Você aumentará sua margem de lucro usando os métodos de mandar mercadoria através de outro fornecedor descritos no capítulo 6”.

Isso é muito mais persuasivo e convincente a pessoa que estiver ouvindo, e fará muito mais pedidos. Pratique a leitura de sua mensagem com entusiasmo. Esteja certo de que ela cabe em dois minutos, sem parecer apressada. Entregue-a de maneira já realista e excitante. Seu objetivo é fazer com que o ouvinte fique excitado, de maneira que ele

esteja pronto a partir com o dinheiro e possa dividir os incríveis segredos do seu produto. Não engane-os, dê-lhes a impressão de que está confiando neles. Isso funcionará.

Agora grave sua mensagem. Não se preocupe se você não soar tão bem como num anúncio de TV. Apenas fale claramente e com emoção. Use os três minutos de sua mensagem para dar mais alguns detalhes. Dê ao cliente uma fácil maneira de compreender a versão do seu endereço, para mandar-lhe um outro. Dê-lhe também detalhes completos sobre seu PAGAMENTO.

A seguir vem o anúncio classificado. Existe uma maneira de escrever um classificado para esse fim que é melhor do que as outras maneiras. Aqui está uma amostra que você deveria ser capaz de adaptar ao seu produto. Ele usa o produto descrito abaixo:

“Dobre os lucros do seu negócio de mala direta! Inacreditável mensagem gravada conta segredos... Ligue (219) 555-5555 24 horas!”

Por não precisar usar palavras sobre seu endereço, você pode ser mais sucinto no seu anúncio. O anúncio acima, no entanto, tem apenas quinze palavras, que é o mínimo em muitas publicações. E, no entanto, é excitante com “Dobre...Lucros”, “Inacreditável” e “segredos” sendo a ação das palavras. “24 horas” também pode ser um termo motivante aos leitores. E tudo isso terminará lotando a linha de telefone colocada no anúncio, então esteja certo de usar uma segunda linha e não a sua linha principal... você não será capaz de receber outros tipos de telefonemas!

O que vai acontecer é que as pessoas ligarão ao ver o anúncio e, se sua mensagem de venda for boa, eles pedirão seu produto. Tente colocar um classificado de 15 palavras que realmente venderá seu produto! Isso não é possível. Agora, “expandindo” seu anúncio classificado, pode realmente fazer vendas com despesas muito mais baixas do que se tivesse enviado informações ou colocado anúncios de espaço.

Pode ser difícil utilizar uma secretária eletrônica, pois ela faz com que duas pessoas não possam telefonar-lhe ao mesmo tempo, sendo que enquanto uma recebe a sua mensagem a outra recebe sinal de telefone ocupado. Mas já existe no Brasil um programa ainda melhor, chamado de Telefone Virtual ou correio de voz. Para Ter um melhor idéia de como o correio de voz funciona, ligue para meu correio de voz e escute uma mensagem gravada de 3 minutos. (011-3808-1065 ou 011-3808-5415). A mensagem pode ser dada a mais de uma pessoa por vez, sem dar sinal de ocupado, sendo que depois você pode receber as mensagens e ter controle de quantas mensagens recebeu. A sua linha de telefone não precisa ser ocupada com isso. Esse esquema funciona assim:

a Telesp contrata o serviço do Telefone Virtual, e você pode receber esse serviço da Telesp, pagando 18 Reais anualmente e mais 9 Reais mensalmente. Você recebe uma senha, através da qual controla todas as mensagens, podendo apagá-las, monitorá-las, copiá-las de outro telefone, etc. É simples, barato e eficiente. O único problema é que a mensagem só pode durar até 60 segundos, mas que também pode ser um tempo considerável e útil. (este serviço não é disponível em todos os DDD's. você deve verificar com sua companhia de telefone local)