



营销先锋派流行教程
风靡欧美的畅销经典

Million Dollar Sales Letters For Your Own Use and Profit

[美] 罗伯特·科利尔 著
徐建平翻译 朱明领 阐释

让你的银行存款迅速腾升的财富秘密

百万美元 推销信

做正确的事 · 而非多做事

陕西师范大学出版社

营销先锋派流行教程
风靡欧美的畅销经典

让你的银行存款迅速腾升的财富秘密

百万美元 推销信

Million
Dollar Sales Letters
For Your Own Use and Profit

[美] 罗伯特·科利尔 著
徐建平翻译 朱明领 阐释

做正确的事，而不是多做事。

陕西师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

百万美元推销信/(美)科利尔著;徐建平译. —西安:陕西师范大学出版社,2006.5

ISBN 7-5613-3598-9

I.百... II.①科... ②徐... III.推销-经验-美国

IV.F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第044363号

图书代号:SK6N0588

This book's copyright is owned by
Shaan Xi Normal University Publishing House,
now published in China and registered in CIP(2006,044363).
No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or
by any means electronic, chemical or mechanical, including photocopying,
any information storage or retrieval system without a licence or other
permission in writing from the copyright owners.
All rights reserved.

责任编辑:周宏

封面设计:红十月·郑琪

版式设计:祝志霞

出版发行:陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大120信箱)

邮 编:710062

印 刷:北京市通州兴龙印刷厂

开 本:787×1092 1/32

印 张:6

字 数:100千字

版 次:2006年7月第1版 2006年7月第1次印刷

书 号:ISBN 7-5613-3598-9/F·88

定 价:19.80元

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系



罗伯特·科利尔

罗伯特·科利尔与戴尔·卡耐基是同时代的著名成功学家之一。如果说卡耐基是用浅显生动的演讲改变了无数人的命运，科利尔则通过他那令人鼓舞的篇章和励志图书的推广，改变了成千上万人的生活。

他从小就违背家人希望他长大以后成为一名牧师的意愿，前往西弗吉尼亚寻求自己的命运。之后来到纽约，在科利尔出版公司工作，将自己的推销理念和技巧汇编成册，并亲自实践这些理念，取得了卖掉数千套足有几英尺厚的《哈佛经典》和70000套《世界战争史》的骄人业绩！

Million
Dollar Sales Letters
For Your Own Use and Profit



- ① 《财富：百万富翁的致富哲学》
- ② 《百万美元推销信》

原书封面



侵权必究
盗版严惩

知识创造奇迹
好书改变命运

责任编辑：周宏

特约编辑：武英殿

内文插图：刘凯

投稿邮箱：culturer@vip.sina.com

封面设计：红十月设计室

RED OCTOBER STUDIO
TEL: 13901105614

**“Discover how he dumped buckets of money into
his clients’ bank accounts.”**

“让你的银行存款帐户迅速飙升的财富秘密。”

成功从推销开始

你想成为百万富翁吗？

你想在激烈的市场竞争中立于不败之地吗？

你想让自己和事业长盛不衰，从成功走向卓越的梦想吗？

美国营销学大师菲利浦·科特勒曾说过：“推销是一门走向卓越的艺术，无数成功人士和杰出公司都从他们的推销艺术中享受财富的喜悦。”

翻开世界财富巨头的发迹史，从杜邦、卡内基、洛克菲勒到盛田昭夫、松下幸之助、比尔·盖茨……可以发现高超的销售智慧是他们走向成功的关键法宝之一。

在这个飞速变化的时代，推销显得如此重要，如此关键，推销有时就决定了你的成败！

实际人们任何时候都没离开过推销，人人都是推销员。画家推销美感，政治家推销政见，作家推销故事，发明家推销专利……一个人的成功往往不是因为他的聪明，而是因为他的推销！

未来是个推销的时代！推销将推动整个世界！如果你没有高效的推销策略和艺术，你就将失去整个世界！所以不管你是想成为百万富翁，还是想打赢市场战，获得更大的成功。你不仅需要新奇的创意、清晰的目标和坚强的意志，最关键的是高超的推销艺术。

唯有掌握推销艺术，才能把握市场的导向，读懂顾客的心，才能创造出成功的奇迹。那么，推销人员如何才能以不变应万变，达到营销目的，永远立于不败之地呢？最睿智的人都是善于借用他人智慧的人。善于从他人的智慧中吸取营养，这是学习的最佳途径。

空前伟大的销售信和广告文案撰写专家罗伯特·科利尔的《百万美元销售信》是你学习的最佳选择，这本书被看作推销术中无价的参考书。本书中这 15 封最好的信是从一万封最好的信中艰难地选择出来，被认为是到目前为止最好的销售信。

如果你一生中只买一本推销书，买这本书！如果你想

学习撰写能获得数百万、数千万元销售收入的推销信，买这本书！

罗伯特·科利尔是闻名世界的企业顾问。他在美国商业界的绰号叫“百万富翁制造者”，因为他的商业策划和他撰写的威力巨大的商业信函，动辄即为客户带来上百万、上千万美元的收入。

牛顿说：“我成功，是因为我站在巨人的肩上。”借用科利尔的推销智慧，一定可形成你自己的推销风格，创造独特的推销之道，成为竞争中永远的胜者！

只要用心，下一位推销大师就是你！



科利尔的推销经典

罗伯特·科利尔是空前伟大的销售信和广告文案撰写人。

他的专业是卖书，他相信，能通过写信或写广告卖书的人能够销售任何东西。科利尔卖得一套最知名的书是《哈佛经典》。这套书的吸引力在于能够不进入学校就可以接受古典教育。他也为欧·亨利的书写了广告，包括深受喜爱的《麦琪的礼物》和威尔斯的《世界史纲》。

科利尔也为一些项目，像行李箱、雨衣、外套和袜类等写过成功的销售信。

在《百万美元推销信》一书中，科利尔告诉大家“我如何做到的”，这本书首次 1934 年出版，这么多年过去了，当年他使用的技巧和要求在今天依然非常有效。有

见识的编写人把这本书看作已出版的推销术中无价的参考书。

科利尔解释到,要想写出成功的广告,你必须进入读者的思维,与他们进行交谈。他说,成功的销售信读起来像写给你最好朋友的一封信,这封信告诉他你的令人兴奋的发现,而这个发现也将使他或她从中获益。

这本书售完后,一些广告学的学生,包括我,花费了大量的金钱去获得这些无价的资料。现在,科利尔的女儿

又将这些珍藏的资料印制成简装本和精装本重新发行,并以十分合理地价钱出售。



本书特约评论
迈克尔·C·格雷

导 言

通过邮件提供服务或出售商品可能是最简单、最便宜的方式,也可能是最困难、最昂贵的方式。它依赖于按照你的期望提供服务或商品时,你使用的方法,也依赖于你向他们递送信件的种类。

必须用一种你不得不提供的、引人注目的方式这样的信,信件要提供简明而非全面的解释信息。应该说,这是一个要求精通各种各样销售状态的专家式服务的工作,也是一个需要多年成功邮寄销售经验的工作。

如果你想在美选择能为你写销售信,并帮你获得预期成果的人的话,罗伯特·科利尔可能是最适合这个工作的人选。在通过邮寄出售商品这一领域,他有过多年的成功经验,出售了各种各样的商品,从挖掘机到化肥、书籍、雨伞、袜子、股票、债券和服务。通过写信,他为雇主赚了几亿美元。结果,今天,他成为了美国成功出售信函的最好的作者。

我们请科利尔先生从众多销售信中选出他认为最好的信。应该说,要从一万封最好的信中选择出 15 封最最好的信是一个非常困难的工作,但是,他完成了这个工作,下面就是这 15 封最好的信。这 15 封信被认为是到目前为止最好的销售信,是由今天美国公认的最好的销售信的作者写的。这些信经过实践的检验,实际的使用,事实上,已经销售了超过 100 万美元的服务和商品。

现在,你们可以买这些信给,可以从中选择最适合自己



己生意的信件,然后,根据你销售的商品和服务进行一定程度的修改,就可以使用了。但是这也需要你对它们进行仔细地研究,因为它们都包含了每个获得成功的销售信的基本因素。它们包含着用自己的销售信成功运用于实践的思想。

目 录

中文版序言：一切从推销开始

英文版序言：科利尔的推销经典

第 1 封信：便士的信 (3)

1. Penny Letter

第 2 封信：手绢销售信 (15)

2. Handkerchief Letter

第 3 封信：水力螺旋钻销售信 (27)

3. Hydrauger Letter

第 4 封信：草地的信 (39)

4. Lawn Letter

第 5 封信：附带 10 万马克的信 (51)

5. 100,000 Mark Letter

第 6 封信：抛售信 (63)

6. Close Out Letter

第 7 封信：附带奖品的销售信 (75)

7. Premium Letter

第 8 封信:迂回途径的销售信 (87)

8. Indirect Approach Letter

第 9 封信:说服的销售信 (99)

9. Reason Why Letter

第 10 封信:附带美元的信 (111)

10. Dollar Letter

第 11 封信:通过邮件销售股票的信 (123)

11. Stocks by Mail Letter

第 12 封信:调查的销售信 (133)

12. Inquiry Letter

第 13 封信:运动吸引力的信 (143)

13. Sports Appeal Letter

第 14 封信:7 本小书的销售信 (155)

14. 7 Little Books Letter

第 15 封信:雨衣销售信 (167)

15. Rainproof Coat Letter

第 / 封信：便士的信

1. Penny Letter



名言

不要轻视一分钱，每一个美分都可以创造出财富的奇迹。

——美国石油大王 约翰·D·洛克菲勒

如果政府和法律不做，我自己来！用以推动成功的不是什么法律，而是金钱！金钱！

——美国摩根财团创始人 约翰·P·摩根