

How To Get Rich in Mail Order

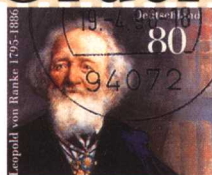
[美] 梅尔文·鲍尔斯 / 著

彭氏信息咨询有限责任公司 / 译

邮购致富

实用兵法

How To Get Rich in Mail Order



2

南出版社

F737.12 How To Get Rich in Mail Order

邮购致富

实用兵法

[美] 梅尔文·鲍尔斯 / 著
彭氏信息咨询有限责任公司 / 译

*How To
Get Rich in Mail Order*

海南出版社

How to Get Rich In Mail Order

by Melvin Powers

Copyright © 1997 by Melvin Powers

中文简体字版权 © 2001 海南出版社

本书由 Wilshire Book Company 授权出版

版权所有 不得翻印

版权合同登记号: 图字: 30-2000-68 号

图书在版编目(CIP)数据

邮购致富实用兵法 / (美) 梅尔文·鲍尔斯 (Powers, M.) 著;

彭氏信息咨询有限责任公司译。- 海口: 海南出版社, 2000.11

书名原文: How to Get Rich In Mail Order

ISBN 7-5443-0098-6

I. 邮... II. ① 鲍... ② 彭... III. 邮购-商业经营

IV. P.713.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 77012 号

邮购致富实用兵法

作者: (美) 梅尔文·鲍尔斯 著

译者: 彭氏信息咨询有限责任公司

责任编辑: 刘德军

海南出版社 出版发行

地址: 海口市金盘开发区建设三横路2号

邮编: 570216

电话: 0898-66812776

E-mail: hnbook@263.net

经销: 全国新华书店经销

印刷: 北京昌平奔腾印刷厂印刷

出版日期: 2001 年 8 月第 1 版 2001 年 8 月第 1 次印刷

开本: 850 × 1230 毫米 1/32

印张: 8.5

字数: 166 千字

印数: 6000 册

书号: ISBN 7-5443-0098-6/F · 13

定价: 15.00 元

梅尔文·鲍尔斯：点石成金的人

惯抱怀疑态度的人会对《如何通过邮购业务致富》之类的图书不屑一顾，但是该书作者的辉煌业绩充分表明书中的原理绝对有效。

——兰德尔·D·舒尔茨

梅尔文·鲍尔斯先生的确具有点石成金的本事，不要怀疑这一点。的确，他的经营之道别具一格，有的人甚至说他做的事情“荒唐”至极，然而，正是通过这种所谓的“荒唐”举动，他使得自己成了富翁。

梅尔文·鲍尔斯的职业是图书出版商，他出版各种领域的图书，包括桥牌、棋类运动、宠物、体育以及业余爱好等等。但是使他的威尔希尔图书公司一举成名的是其自我提高类图书系列。绝大多数的图书出版商都不知道如何涉足这个领域。

在梅尔文·鲍尔斯先生的威尔希尔图书公司所出版的图书中，半数以上是靠邮购的方式销售出去的。邮购是鲍尔斯先生最钟爱的销售方式。它贯穿于这个价值数百万美元的出

版业帝国的整个发展史。

当梅尔文·鲍尔斯还是波士顿的一个十几岁的少年时，他订购了《流行科学》杂志。在杂志中，他无意中看到了分类广告专栏。作为一名棋类运动的爱好者，他注意到了一则介绍棋类图书的广告，并且立即发出了订单。当收到书时，他打定主意，自己也要通过邮购方式销售图书。

“我是在 16 岁时开始从事邮购业务的，”鲍尔斯说，“刚开始时，我也是经营棋类图书，也是在《流行科学》上刊登分类广告，逐渐地，我的经营范围扩大到许多领域的图书。”

开始时，他以批发价格买入图书，再以零售价格销售。接到订单后，在发货时他会附上一份传单式的广告，介绍他经营的其他图书。“这种方式多年来一直有效。”他说。

他自行出版的第一本书是《催眠术揭秘》，他曾这样说过：“销售别人出版的图书，必然得分给他们相应的利润。我是一名商人，与其让其他出版商从我的销售收入中挖走部分利润，不如我自己出版，自己销售。”

这是一个极棒的决定。现在梅尔文·鲍尔斯先生移居南加利福尼亚州并创建威尔希尔图书公司已有 40 年了，他所销售的所有图书，均由自己出版。威尔希尔图书公司为鲍尔斯先生个人拥有，有雇员 21 人，每年图书销量达 300 多万册。

梅尔文·鲍尔斯先生取得的第一次巨大成功是在 60 年代初期出版的拿破仑·希尔所著的《思考与致富》（海南出版社，1999 年 1 月 1 版）一书。当时该书的精装本已问世几年。梅尔文·鲍尔斯想：“为什么这本书不能出版简装本呢？”他购买了该书的简装本出版权，该书推出后，销售量高达 700 多万册。

然而，他取得的最大的一次成功是获得了马克斯韦尔·马尔茨博士的《心理控制论》一书的简装本出版权。

“《心理控制论》精装本的销售状况不佳，几近于零。”鲍尔斯说，“但是，当我在书店里阅读了该书的几页后，我断定它会成为一本极畅销的书。”

他的看法是正确的，威尔希尔图书公司的简装本《心理控制论》一问世，即登上最畅销书排行榜。到目前为止，该书销量已超过300万册，而且销售趋势仍然看好。自从《思考与致富》、《心理控制论》相继大获成功以来，励志类图书成了该公司最大的出版重点和最畅销的图书系列。

鲍尔斯每隔一两周就要到书店中去阅读一下那些精装图书，从中物色他的下一本畅销书。他知道纽约的各大图书公司出版的图书种类均在几百种，甚至千种以上，由于宣传不当，总有部分好书未能创出其应有的业绩。当然，书店并不是他物色新书的惟一途径。

20年前，当一位朋友委托他代买一匹阿拉伯马时，鲍尔斯先生去了卡拉巴萨斯马具店，要求看看有关马匹的图书。他看到的都是精装的图书。

“你们的简装图书在哪儿？”他问。

“我们这儿没有简装本。”售货员说。

“没有？”他惊奇地问：“为什么？”

“有马的人都有钱，”售货员说，“他们买得起精装书。”

鲍尔斯马上意识到，他又发现了一个“大金矿”。他立即写信给这些精装本图书的作者，洽谈购买简装本的出版权。他以尽可能快的速度获得了70种有关马匹的图书的出版许可。通过邮购、书店、遍布全美和加拿大的17000个马

具店以及大型的马具用品博览会，他的图书迅速畅销起来，这位聚财高手又一次发了大财。

鲍尔斯还将他的点石成金的手指伸向了音乐领域。15年前，歌曲作家汤米·博伊斯拿着他的手稿《如何创作出一首流行歌曲》走进了鲍尔斯的办公室。鲍尔斯不仅出版了这本书，而且决定亲自创作歌曲。在参加了有关作词和谱曲的课程之后，他和汤米·博伊斯合作创作了许多西部田园歌曲。歌曲《谁想娶一个离过婚的女人》还使他获了奖。

其歌曲创作还使他入了《吉尼斯世界纪录》，他得到了全世界数额最少的版权收入——仅为4美分，这张支票至今仍挂在他办公室的墙上。

或许你渴望得到那些通过图书邮购业务而获利百万的人的指导，梅尔文·鲍尔斯正是这样的一位知名专家。其创作和出版的《如何通过邮购业务致富》一书，多年来一直畅销不衰，已被人们公认为邮购业务领域的经典之作。他在洛杉矶的每一所社区学校里都开办过邮购技术培训班。他是一位真正的超级销售天才。

最近他开办了“梅尔文·鲍尔斯电视商场”，通过电视直销方式销售商品。多年来，他成功地销售了“金苏”牌切牛排刀具、健身器材、蔬菜切片机和其他一些商品。现在他正在积极物色适合于电视直销的商品。

“这意味着，我得四处奔走，物色可能让公众感兴趣的物品，”鲍尔斯说，“它可能是一套新的厨房用具，可能是一种小型器械，也可能是一本书或一套磁带。不管你相信与否，有时候，电视广告宣传所带来的订单多得简直让生产厂家忙得不亦乐乎。”

换句话说，梅尔文·鲍尔斯正在开辟另外一条赚钱的渠道。

这绝不是说，他放弃了出版业务。恰恰相反，去年，威尔希尔图书公司出版了 12 种新书，其图书出版种类已高达 450 种。今年，只要仍然能找到 12 种好书，他还会接着出版。当然，他的出版目标没有定额限制，他只出版自己看好的图书。

在他所出版过的图书中，最让他引以为荣的是《如何通过邮购业务致富》。“这本书已帮助许多人开展自己的业务，成了百万富翁。”当然还有《心理控制论》等书。

“我为我出版的图书而感到骄傲，因为每周都有人告诉我，我的书如何如何改变了他们的生活，”鲍尔斯说，“这种感觉真是好极了。”

致读者的一封信

**你能以不超过 100 美元的本钱起家
利用分类广告赚大钱！
我将教你如何做！**

这封信可以改变你的一生。它来自梅尔文·鲍尔斯——一个身为国际行销专家的百万富翁、邮购顾问、出版像拿破仑·希尔所著的《思考与致富》和马克斯韦尔·马尔茨医学博士所著的《心理控制论》一样的畅销书的出版商。

听起来不可信吗？在 40 年前我利用小分类广告开始我的邮购事业时，也许可以这样说。自从那时起，我一月又一月，一年又一年从不间断地做了数百万个小广告，因此我知道什么样的广告有效，什么样的广告无效。我发现只要你懂得如何做的话，利用分类广告赚钱是非常容易的。

有许多“快速致富”计划，有一些计划以简直是无用的深奥理论为基础，而其他的计划则经过几年来的实践证明是成功的。这些机会能经受得住时间的检验，我的利用分类广

告致富的计划就是其中之一。

我不能保证你能在一夜之间致富（虽然有些人是这样），也不能保证你能在一个月内致富（虽然在我的帮助下，许多人在一个月内致富），但是我可以保证，只要你肯花时间，努力按照我所建议的方法去做，你肯定能够成功。我为什么有此把握？因为我实现成功的办法是可行的，这在现实生活中已得到一次又一次的证明，开始是在我自己身上得到证明，接下来是在像你一样的别人身上得到证明。

轮到你成功了

作为一个有着 40 年经验的成功的邮购企业家、邮购顾问、图书出版商、作家和指导老师，通过总结失败的教训和成功的经验，在我的头脑中已形成了一套切实可行的邮购方法。现在，只要你向我学习成功的方法，你就一定能获得成功。不仅我自己赚了大量的财富，而且十多年来，在洛杉矶地区的大学和学院里听我讲邮购课程的数千名学生们也赚了大量的钱。

为你自己创造一个美丽的新生活

我的经证明是可行的邮购方法是可靠的，如果你一天又一天，一年又一年坚持不懈地利用这种方法，你就会创造一种新生活，你无须再像别的其他人一样为了生活不得不依靠

一个老板或者一份工作或者一份薪水。你不再会为通货膨胀、生产衰退或经济上的波动而为自己的生活担心。不管何时何地，你所做的一切都是为你自己，你挣的钱也都落入你自己的腰包。你的生活由你自己掌握，每天你都会对你自己和你所做的工作有一个良好的感觉。这是人生最美好的东西。

做分类广告你真的能挣钱吗？

你当然能！你曾经想过你在杂志或小报上看到的成百成百的分类广告是谁做的吗？它是由我和你这样的人做的，一些分类广告刚刚开始做，一些已经做了好几年了。你知道同一则分类广告一次又一次地被刊登出来意味着什么吗？它意味着该广告正在赚钱。在要你写信索取产品介绍目录或更详细的信息的广告之后，很可能就是一个年销售额数百万美元的邮购公司。这种情况我应该知道。我的一些广告每个月都被刊登，已经持续 25 年了！如果你想知道我不得不讲授一些什么东西的话，从现在起，你就得不停地说同一事情，坚持 25 年。

梅尔文·鲍尔斯成功法则

我的新书充分阐述了指导企业成功的方法，系统地介绍了赚钱必经的每一个步骤——我也是按此步骤一步一步地赚

钱的。

依靠分类广告开展邮购业务，你必须脚踏实地地做一些实际工作。我的这本书学起来很容易，读起来也很有趣，是的，它确实很有趣（当你坐再椅子上打开此书开始读的时候，你就会知道）。你要做的就是按照我的指导一步一步地去做，这样你在开展邮购的过程中处理好所面临的一切困难。

在几周之内获得数年的工作经验

这本书包括也许你从没有见过的一些内容。书中有一些广告、信件、销售函，以及来自数打广告战中的文件，这些文件都曾吸引到成千上万美元的业务，这证明它们是很有吸引力的，它们的吸引力是怎么来的？它们为什么有如此的吸引力？你怎么才能模仿它们？对这些问题进行分析将会对你有所帮助。我选一个新产品，为广告活动做计划，准备资料，执行计划，对计划进行评估，对它进行跟踪研究，扩大该计划。对以上的所有过程，我在书中将进行一点一点的分析介绍，分析我的想法和思路。我对这样的工作我乐此不倦。

你将在本书中看到导致广告战成功或不怎么成功的原因，我将对我的做得最成功的广告和一些失败的广告拿出来与大家共同分析。所有的这些分析使得你就好像亲身经历过邮购工作一样，这样你慢慢地就会培养出你的第六感觉，这种感觉能使你对什么能行什么不行有一个直觉，它通常是由

数年的试验和失败的经历发展而来的。

你将学会如何寻找和使用我和其他专业邮购人员都一样在使用的资源。你将与我读同样的杂志，对同样的产品进行评估，对同样的广告进行分析，这样你就会在我发现新方法的地方发现新方法。你将会培养一种业务逻辑方法，这种方法有助于你作出正确的决定，同时使你培养一种赚钱和省钱的天性。

当你拿到这本书时，你还可以得到以下东西：

- 与我的生意有联系的单位和个人的名字、地址以及电话号码，如我的印刷商、绘图艺术家、广告撰写人、邮件发送清单经纪人、我在上面刊登广告的各种出版物的工作人员以及其他。
- 商业资源的姓名、地址目录，以及我所依靠的出版物的名字和地址。如何得到免费资料的信息及其使用方法。
- 目前被用来成功地实现巨大的多层次商务的分类广告和关于如何应用分类广告建立你的公司的一些指导。

你还可以了解到以下内容：

- 专业的邮购人员在哪儿寻找产品，他们如何选择能成功销售的产品。他们是怎样知道哪些产品畅销，哪些产品不畅销。
- 在哪儿免费寻找拥有数以千计产品的产品资源。怎样去选择最有可销售性的产品。

致读者的一封信

- 如何准备广告材料以吸引订单，如何在竞争中获得最大的胜利。
- 如何以最少的花费开创自己的邮购业务。
- 何时、在何地方做广告才最有可能成功。何时、何地不适合做广告。
- 如何使人们对你的广告有所反应。如何使人们买并且不停地买你的产品。
- 在你做整版广告之前，如何确保它们能够成功。
- 如何增加你的利润以使之变成安全的收入。
- 如何使你具有企业家的思路。

我向你所做的个人保证

我保证，如果你读了我的书并积极地按照书中的指导去做的话，你的创造性将被激发出来，你的直觉能力增强，你的商业观念将更加敏锐，你对你自身和你的生活的感觉将会发生变化。你将把你自已塑造成为一个有无限潜力的邮购企业家；如果你按照你在书中学到的知识去做的话，你将变得富有，而且个人也将得到发展。这都是不可否认的事实。

没有任何秘密，你只须按照简单的步骤去做就行了，关键是你必须去做。如果你按照我的成功法则去办的话，你就会获得成功。问题是，你是否能被激发出足够的动力去按照我的方法去做？在你最终能有所收获的奋斗过程中，你是否要求成功的强烈愿望？如果你是这样的话，你将会拥有从

每天寄给你的成堆的邮件中拿出支票、现金和汇款单时给你带来欢乐，这仅仅是一个时间的问题，迟早会实现的。

蕴藏着信息的标题

1. 从分类广告开始
2. 每个人都喜欢读分类广告
3. 如何找到一种能赚钱的产品
4. 撰写能赚钱的分类广告
5. 通过成年累月地做分类广告，我学到了什么？
6. 两步式分类广告有助于你在多层次项目中赚大钱
7. 两步式分类广告使我变成了百万富翁，而且它同样也能使你变成百万富翁
8. 一英寸宽的陈列广告就能为你创造奇迹
9. 整版陈列广告能使你一夜暴富
10. 虽然我住在加利福尼亚，我从佛罗里达购买葡萄
11. 邮购成功之道
12. 如果你的邮购业务不能成功你将怎么样？出了什么毛病？如何改正？
13. 梅尔文·鲍尔斯的邮购成功策略
14. 如何让你的广告带来巨大的利润
15. 有助于你在你的邮购业务中赚钱的一些问题及其解答
16. 如何通过邮购业务赚钱
17. 电视直销，一种令人振奋的挑战

目 录

梅尔文·鲍尔斯：点石成金的人.....	(1)
致读者的一封信	(6)
第 1 章 如何提高您的邮购技能	(1)
第 2 章 如何找到一个适合销售的特别产品和服务	(9)
第 3 章 如何利用分类广告赚钱	(27)
第 4 章 如何利用陈列广告赚钱	(45)
第 5 章 直邮销售赚钱的无限潜力	(63)
第 6 章 如何模仿别人成功的邮购方法	(73)
第 7 章 我是如何照搬别人的方法推出一本畅销书的	(99)
第 8 章 如何开展和运作利润丰厚的图书、光盘、唱 片、录像带的分类销售业务	(109)
第 9 章 我喜欢的图书邮购：我的一些成功的和不成功 的广告和直邮函	(125)
第 10 章 创造了上百万美元图书销售额的五则最成功 的直邮广告函	(145)

How to Get Rich in Mail Order

第 11 章	梅尔文·鲍尔斯的邮购成功策略——运用它，你将成为百万富翁	(155)
第 12 章	如何把你的商品销售给其他邮购公司、零售商店、批发商以及其他销售渠道，以获得最大的销量和利润	(167)
第 13 章	如何利用广告宣传走上致富之路	(181)
第 14 章	如何让你的广告带来巨大的利润	(185)
第 15 章	有助于你在你的邮购业务中赚钱的一些问题及其解答	(205)
第 16 章	如何通过邮购业务赚钱	(215)
第 17 章	电视直销，一种令人振奋的挑战	(223)
结束语：梅尔文·鲍尔斯的贴心话		(245)
附录：每个人都想通过邮寄销售		(247)