

文森特1亿美元传奇直邮模式揭秘

一支笔、一张纸、一瓶小药片，帮助28岁的文森特在2年内赚到了1亿美金。他的方法简单而高效，你可以马上即学即用。

在2002年（我28岁）的时候，我的收入已经超过了联邦快递、****、亚马逊、时代华纳、苹果电脑、麦当劳、微软、耐克、雅虎、福特汽车、通用电气、固特异，这些公司.....所有 CEO 收入的总和！！

——文森特.詹姆斯

高中辍学的我，却在28岁那年拥有了4辆奔驰.....

我1974年1月23日出生于新泽西，长于一个贫困的单亲家庭。从小，我就有学习障碍，每次考试都不及格。在10年级的时候，我终于辍学了——当然，没有人在乎。

老天爷似乎总在捉弄我，无论我多么努力，但都一事所成。然而，我却从没有放弃过自己的梦想——我想要劳力士，我要奔驰跑车，我还要百万豪宅。只是，它们都看起来如镜花水月，遥不可及。

19岁时，杰.亚伯拉罕的一堂行销课彻底改变了我的思想。我学会到了一套简单而高效的创富方法，从此，开启了我全新的人生。

到我20岁时，已经有了2部新款的奔驰。21岁时已经开上了劳斯累斯“银色马刺”。

当我28岁时，我的总收入已经超过了1亿美元。纯利润超过5千万。

我有两栋14000英尺的大房子，7车位的车库，超宽泳池.....注意，我都是付的现金。

在我的车库里，我有一辆兰博基尼 Diabolo。

一辆黄色的法拉利360spider,一辆白色的宾利 arnageredlabel，以及4辆奔驰，一辆12座的加长林肯。

我的支票户头有超过1千万现金。我每周有40万的收入，每个小时就能赚到1万美元。

截止2002年，我赚到的钱，超过了联邦快递、****、亚马逊、时代华纳、苹果电脑、麦当劳、微软、耐克、雅虎、福特汽车、通用电气、固特异，这些公司所有 CEO 收入的总和！！

不错，是他们收入的“总和”——根据2003年5月12日，福布斯杂志公布的“全美500名 CEO 收入排名榜”。

就是这份所谓的声名显赫的500名 CEO 名单中，我的收入超过了其中的483位。

我的财富绝非夸大。因为，我10年前决定改变命运的时候，我疯狂地学习。我花了1万美元买各种书籍，我甚至花5000美元去参加一次研习会。从19岁到24岁之间，我放弃了一切，只为求知，寻找财富的秘密。

终于，我找到了.....

我发现了促销信的魔力，财富就是“1=3”的数字游戏.....

2000年，一次偶然的机遇下，我在保健食品店里，看到了一种营养代餐，卖60美元。我当时就想，这可能是一种没有充分做好市场营销的热门产品——因为它被放到了店面不起眼的角落里。

于是，我给自己买了一瓶。但是经过我的调查发现，实际上，我2美元就可以买到，如果批量购入的话，还会更便宜。

于是，我给它起了一个新的名字，并委托生产厂家加上了新包装。整个工作不过一周。

接着，我写了一封促销信，寻找一些潜在顾客名单，并邮寄了出去。

就是说，我在信里出售这种减肥用途的营养代餐，售价60美元，但实际上购入价只有2美元。邮寄成本也不过每瓶1.5美元。

但我向顾客索取6.95美元的“邮寄及包装处理费”——它实际上也弥补一个800电话的帐单、订单处理费、邮寄费、信用卡处理费，当然，也涵盖了该药片的采购价。

我的这份邮寄名单是买到的，这些顾客以前曾经买过类似的减肥用品，是理想的潜在顾客。

每1000份名单差不多要花600美元的邮寄成本。在这1000封促销信中，你猜猜看，会有多少人会购买？

“250人!”。

你疯了吗？

“100人!”

你还在发疯。

实际情况是，98%的收到信的人，会直接把信投到垃圾桶里。2%才是最常见的成交率。

1000封邮件的2%，就是20个订单。

平均每个人会买4.4瓶，持续6个月——这就是所谓的“顾客终身价值”。

扣除各种开销，每个顾客会在6个月的时间里，为我贡献180美元。

也就是说，1000封邮件，可以帮我赚到 $20 \times 180 = 3600$ 美元。

而1000封信的邮寄成本是600美元，因此，每1000封邮件，可以赚到3000元纯利。

也就是说，每寄出1封信，可以赚3美元——这就是财富的秘密，实际就是一个数字游戏。

于是，我开始大规模重复这个“1=3”的财富过程。

我在杂志上做广告，直接邮信、广播电台、电视台、电视购物、电话直售.....

28岁时，我赚到了100,000,000美元.....

文森特的亿万财富，在中国、在你我身边，随处可见；因为.....

文森特.詹姆斯的财富传奇，可以带给我们什么启示呢？我们应该如何学习这套模式来开启自己的财富之门呢？

总结起来，不外乎以下实践思路：

（1）寻找适合邮寄配送的、大众需要的、暴利的产品

文森特.詹姆斯的快速财富，首先来源于其产品选择的独到之处。他选择了“营养代餐”，这是一种利于低成本物流配送的，大众需要的产品。更重要的是，这种产品的利润率非常惊人。进、出货价比率达到1:30。

（2）借助促销信为主的宣传模式，开展直接销售

直接销售/直邮销售，是在美国风靡近百年的高效销售手段，它借“文字”的力量，避免了雇佣大量推销员的成本及管理风险，既覆盖面广，又成本低廉。文字是世界上最完美的推销员。奇妙创业团队将详细揭示给你看。

（3）最重要的，学会计算自己的财富公式

每一个成功的商人，都必须掌握自己的财富公式。文森特.詹姆斯发现了“1=3”的财富等式，所以，他可以通过“复制”的方法，在2年时间里，赚到1亿美元。

创造财富就是一个由0到100的旅程，0到1是最困难、也最痛苦的第一步，其最主要的目的就是发现自己的财富模式，总结起来就是类似于“1=3”的数学公式。

只要找到它，你就可以迅猛地将自己的财富由1变成100，因为“复制”远比“开创”要容易。

奇妙创业将为你解读文森特.詹姆斯的“0到1”的全部秘密，

揭秘28岁的高中辍学青年，在2年内赚取1亿美金的

直邮财富模式的秘密

这一模式核心操作手法是要找到自己的财富公式。

如何找到呢？

核心的操作手法就在于测试：

文森特是怎么测试的呢？

他首先买到购买过类似产品的9000名名单。

分为三组，每组3000名。

计算出每一封信的成本是0.6美元，3000封就是1800美元成本。必须有30个订单才能持平，保住成本。

然后写了三份不同的促销文案信各自发出3000封。

第一组 10份订单 亏本

第二组 15份订单 亏本

第三组 30份订单 持平

然后将第三组文案进一步优化，大规模发信，平均可得到2%的回应。

再计算出重复购买（终身价值），发现每名顾客在6个月平均购买4.4瓶。

这样，扣除开销，每名顾客在6个月贡献180美元，那么： $1000\text{封信} \times 20\text{名} \times 180 = 3600\text{美元}$ —成本600美元，得出1000封信赚3000美元。

也就是：每寄一封信可赚3美元。

这就是财富公式 $1=3$ 。

后面的工作就容易了，大规模复制，财富就会奔涌而来。

总结：创造财富就是由0~100的过程。

由0~1是最困难的，一旦找到了自己的财富公式 $1=3$ ，后面由1~100就很容易了。

这就是熟话说的第一桶金是最难的，一旦赚到了第一桶金，更大的财富反而是很容易的事情！

以上是核心操作手法，接下来就是学会文案的写作。因为这种方式就是靠文案吃饭，别人卖不动的东西，你借助文案促销就可以卖得很好，这就是独门秘笈

超强攻心文案写作

世界上最忠诚而廉价的业务员就是“宣传文案”。

跟普通的产品介绍比起来，好的文案可以提升销售量至少**10**倍以上。

正如文案大师本斯维格所言：文案是世界上创富财富最快的方法之一。

杀手级超强文案写作公式

1 头部标题引言图片

2 主标题

3 客户见证/成功故事

4 产品预热

5 产品介绍

6 价值包装

7 行动呼吁

8 退款保障

9 付款方式

1 头部标题图片

设计目的：

┆ 概论核心内容

┆ 立即抓住浏览者注意力

主要结构：

“快速引言”是头部图片的灵魂。浏览者只给你**3**秒钟的时间来说服他：“是否应该看下去。”

杀手级引言公式

一个离奇的成功故事+具体的一些数字+这很容易

2 促销信主标题

承诺一个强有力的“好处”给浏览者

这个好处：有冲击力、有说服力

3 客户见证/成功故事

这里，你要包含一些已购买过的用户发来的使用见证。如果你还没有任何顾客见证，你可以把产品免费送给一些顾客，以换取他们的“见证语”。

只要你开始销售，就要经常要求新顾客反馈见证。

特别注意：客户见证要贯穿始终，尤其是正文大标题之后，一定要加上最精彩的见证。

见证/故事的目的：

┆ 解除怀疑

┆ 提升兴趣

好见证的特点：

1. 以第一人称写
2. 平实语言，真情实感，口语化
3. 落款加地址，姓名

4 产品预热

介绍产品背景、顾客的普遍需求。

尤其重要的是：放大潜在顾客的问题，强化他们对于“解决方案”的需求。并暗示有一种“解决方案”可以帮助他们显著改善

5 产品介绍

┆ 主要功能、内容、特色

┆ 尤其是要说明，本产品是解决某特定问题的最佳方案

┆ 最好增加产品的图片

6 价值包装

告诉顾客，从本产品中能获得的好处

价值包装的指导思想

看起来价值1000元，仅卖10元。超值100倍，给个理由限时优惠

7 行动呼吁

目的是促使顾客立即掏钱购买。

手段：提出不可抗拒的“优惠”信息。再增加一些煽情描述。

不可抗拒的优惠公式

免费送赠品+本产品性价比+最后期限

8 退款保障

提供一个有力的退款保障，将降低顾客的心理抵抗。

不用担心顾客会退款，因为调查发现，即使是非常不满意的顾客，其中也有80%以上的人“懒”于退款。

促销信文案关键点

好友般的语气

来自于朋友的信，人们最先打开。商业信件很容易被删除。所以，要以“老朋友”的语气来写信，尤其是拟标题的时候。

注意：

- （1） 第一人称写
- （2） 卖点集中
- （3） 多写短句，力求简洁
- （4） 避免专业术语
- （5） 口语化、亲切化

吸引力公式

l 显著的成果

l 强调“读者也能做到”

l 暗示“这很容易”

加上读者“姓名”

美国专家研究发现，有读者姓名（即个性化）邮件，比没有的要增加**13~64%**的回应。销售中，能提升**327%**的业绩。退订率降低**42.8%**

留下公司名、人名、联系电话等具体信息

在邮件的签名档留下一些具体联系信息，将非常有助于提升信息的真实性，增加读者的信任感。

20个“强磁性”标题

好的标题，能提升**20倍**的回复率，所以，要把**50%**的时间用来拟标题。

（1）直述式

提高**30%**的效率，让你更快完成任务

（2）提问式

如果有了钱，你想干什么

（3）见证式

****软件**帮我把销售额增加了**357%**

（4）指令式

这是你成功的最好机会，抓住它

（5）“如何”式

告诉你如何让你的职场人际更融洽！

（6）间接式

有**10块钱**在本文最后等着你

（7）保证式

项目管理软件保证能帮你按时、按预算、按目标要求来完成任务

（8）强化问题式

如果你的电脑数据今天发生了意外，那你明天还能如常使用吗？这里有一种保证 100%有效的方法，以确保意外永不发生

（9）个性化标题（当你有客户的姓名时）

李平，让我告诉你如何烹饪**1479**种世界上最秘密的饭菜，使你的客人品尝前所未有的美味。

（10）好处类

50种在互联网上赚钱的“傻瓜式”赚钱法

（11）原因类

关于你“为什么应该在**9**月份之前购买 **E-ditor**”的**9**个原因

（12）短标题

你需要什么

（13）案例类

从身负**5.6**万元债务，一个年轻的离异母亲讲述了她是如何在**34**个月里成功百万富翁的故事。尤其是她讲解了你如何轻松赚钱并在**5~8**年后享有百万财富退休。

（14）新闻类

医生们都很惊讶于该神奇通灵者的能力

（15）“不是……而是”类

不是占星术，不是时髦点子。仅是聪明的、清晰的财务建议，针对单身女性

（16）“如果”类

如果你条件合格的话，你和你最好的**5**个朋友就可以去上海度周末

（17）邀请类

我们诚挚地邀请您参加这次财务自由论坛

(18) 赠送类

这本书是无价的、不可或缺的.....更重要的，它是免费的

(19) 恐吓类

读此信之前，你一定不要随随便便买电脑。

(20) 综合类

把以上几种元素都结合起来

报价技巧

9元钱试用

原价**60元**，分**4个**疗程；您可以第一个月仅支付**9元钱**来试用。如果您满意的话，请在第二个月的**1号**补交剩余的款项**51元**，以彻底治好您的身体。

当“试用不满意”时：

如果承诺“**9元钱随时可退还**”，那么销量可以增长**10倍**；

如果说“**9元钱不可退还**”，那么销量可以增长**5倍**；

如果要求“把试用产品邮寄”回来，那么销量可以增长**2.5倍**。

第一个月/第一瓶免费

我们的邮箱服务，第一个月免费；从第二个月起，每个月支付**15元钱**。

注意：

如果你销售的是“实物”商品，就要测试这种方法是否有效——因为很可能存在“要货不给钱”的顾客。

无条件退款

这是基本的退款承诺。退款保障期越长，成交率越高。一年期的退款保障承诺当然比**30天**更有说服力。所以，如果你对自己的产品非常有信心的话，甚至可以考虑提供“终生保障”。

双倍退款保证

应与“有条件退款条款”配合使用，既降低了顾客的“心理疑虑”，又降低了“退款申请”。

赠品保留

您可以随时要求退货退款。同时，您还可以保留我们的赠品，而不必寄回来。

这是比“无条件全额退款”还要高效的手段。利用了“互惠定律”的心理特性，可以极大降低顾客的“退款风险”。

无敌文案速成

把以下11个问题回答完整，你即完成了一份优秀的文案

优秀文案的11个问题

- (1) 你能提供给我的最大的好处是什么
- (2) 你能为我解决什么头号问题？
- (3) 此外，还能解决什么问题？
- (4) 你能给我讲一个成功故事吗？
- (5) 你到底能为我做什么？（产品特性及好处）
- (6) 你能为我做什么别人做不了的事？（USP）
- (7) 你能证明这个产品的确可以帮我吗？（客户见证）
- (8) 你能用简短的话概括我能获得的所有东西。（总括你的产品组合及其价值）
- (9) 需要花多少钱？跟其他商品比起来怎么样？
- (10) 你能提供什么保证？
- (11) 立即购买，而不是拖延有什么好处？

支付策略

模板：

如果你是前200名订购的客户，你将自动获得‘高级客户俱乐部’的资格。你接下来订购的每一瓶药品中，都将可以享受20美元的折扣。而且，你不必自己再次付费购买，你将每30天自动收到一瓶新营养素，

同时你的信用卡将自动按‘高级客户俱乐部’的内部价，也就是**59.95**美元扣除**20**美元后的价格，**39.95**美元来支付。外加**6.95**美元的包装、邮寄费。而不必再支付**59.95**美元的非会员资格的价钱。

而且，你可以随时取消自动订货程序。电话是***，每天**24**小时，每周**7**天恭候。”

产品选择策略

1. 效果很直观的产品

比如：营养代餐，吃了在胃里膨涨，马上就会感到不饿了，成本很低的产品，贴上自己的商标，效果直接，成本低廉。

2. 百倍的暴利

如文森特卖的代餐，**60**美元，本成**2**元，**30**倍的利润。

3. 自由品牌

越是信息不对称的地方，品牌就越有价值，顾客更多的是选择品牌，而不是质量。比如：文森特给代餐贴了标签“无忧娜”无法对比，没有听说过，可包装出更多的价值。容易发挥出文字宣传的力量。形成忠诚度，实现重复购买。

4. 重复消费性的产品

如文森特的代餐，每个顾客平均**4.4**瓶。

开发一名新顾客是维系一名老顾客的**6**倍成本，只有重复消费才能持续购买。

5. 便于配送的产品。

产品要轻，尽量不是液态，不易碎。

如：保健品、通讯、光盘、书集、小件汽车用品等。

名单策略：

1. 分类广告获取名单

范本①：赠×××赚钱技术，凡本报（刊）读者，分文不收，只需提供地址、手机号、来信即寄。

范本②：致富创业为什么不用最好的？

赠×××，赚钱最新内幕信息，这些内幕信息市面看不到，书店里买不着，掌握内情人士正在日赚**500**～**1000**元。凡本刊读者分文不收，只需提供地址、手机号、来信即寄。

2. 购买名单

这里关键是购买那些曾买过和你产品相似类的产品的名单。

最后：后续产品跟踪引导顾客重复消费。

总结：用以上的模式，选一个好产品，运用文案的独门秘笈，赚钱是肯定的，一个月赚**5000~1万元**都是可能的。但是要像文森特那样赚大钱，十几万、几十万、几百万。必须要有自己的品牌。有品牌才容易发挥文字宣传的力量，包装出超强的价值，产生顾客忠诚度，实现重复购买。打造百年老店。