

## 令人惊奇的新药丸

### 在俄罗斯进行了临床试验

### 使每个试验者的肌肉都增长了三倍!

想象一下，你的身体全部……你的每个动作……竟然可以由肌肉的增长使得衬衫撕裂……这种效果胜过历史上任何一种肌肉增长的效果——甚至胜过禁药“合成代谢类固醇”你不信吗？全球最流行的健身杂志《发达的肌肉》的编辑部里也不会相信……但是，在他们看到了呈现在眼前的事实之后，他们已经改口说：“类固醇时代已经过时啦！”

亲爱的朋友：

这是真的吗？现代科学最终创造出了一种药丸，这就是您所看到的专业塑身产品……这种产品可以完全不需要您在运动场上累得死去活来。

我叫本杰明·博杰。我不是专业的广告撰稿人。但是，我给您分享的信息是如此的强大。我决定由自己亲自来写，所以，对于我写作的不足还请谅解。

我在 Medex 公司实验室工作，公司生产新型化学药品，能够使肌肉增长 310%，这项研究花费了 5 年的心血进行实际体形实验研制出来的。

实际上，我相信这个新发明可以让其他产品都过时！我对于这种发明感到非常兴奋，因为我的肌肉也已经开始增长了。

想象一下吧……

只要几个月的时间吃几粒药丸，就相当于您在体育场锻炼 3-5 年。您的胳膊会比以前增长三倍的肌肉……直到可以撑裂您的衬衫。

您的上身肌肉将会增加几英寸，您得开始拯救您的所有西装了！对了，还有您的腿部……忘了说了。腿部也会由于肌肉增长而挤不进您的牛仔裤——无论您有多么宽松的裤子都不再合适您穿了！

不过，最让您觉得兴奋的原因，是可以吸引所有的女性……即使您现在看起来就像是蛋糕身材，甚至更糟！但是这些现在都可以改变了……不是吗？

## 只要一粒小药丸

### 完全不需要在体育场花费几个小时

您看——我知道您肯定也阅读过许多关于锻炼肌肉的方法……我知道我所说的让您难以置信……开始我也不相信。但是我觉得您应该看看这些信，看完之后您就可以看到正确的结论，这样足够公平了吧？

## 约翰霍普金斯大学科学家

### 研究出如何改变 **GDF8** 基因(又名施瓦辛格基因)

通过调查研究，我们发现人类身体里控制肌肉增长的首要基因元素，这种基因产生一种蛋白质，而此类蛋白质会产生脂肪堆积，阻碍肌肉增长。这种蛋白质被称为生长分化因素，简称 **GDF8**

### 如果您想将松散的肌肉聚拢在一起

## **GDF8** 是您最大的敌人

GDF8 是您身体里一种蛋白质，它可以抑制您的肌肉生长！

每个人的身体都会很自然的产生 GDF8 蛋白质，这就是为什么您的肌肉不猛增的原因，因为一旦您做了一些增长肌肉的运动，企图改进现状的时候，这种 GDF8 就会开始发挥它的作用！

**如果您能够抑制身体里的 GDF8 产出**

**您的肌肉将会飞速增长**

**那么您的朋友将会在心里嫉妒的诅咒您！**

就像是我之前说的，约翰霍普金斯大学的科学家们发现了抑制 GDF8 产生的方法，他们成功的在动物身上得到了证实！在试验老鼠的身上也得到了证实，它们的身体中只产出了很少量的 GDF8 甚至根本不产出了，这使得老鼠肌肉增长了 300%，当然，体重可没有增长 300%！

现在，他们将这种超级压制 GDF8 元素的药品带给了人类。这种东西称作德纳波力克斯，它会在您身上显示出非凡的效

果。

德纳波力克斯是 100%安全的天然品。主要成分是从国外非常罕见的海洋水藻中提取的，这些物质可以抑制身体中的 GDF8 蛋白质。

换种简单方式来理解……GDF8 如果想发挥抑制肌肉成长，那么它一定要先在身体中找到您的肌肉。德纳波力克斯药品可以将 GDF8 蛋白质捆绑起来，控制他们找到您的肌肉。当 GDF8 丧失和减少的时候，就没有办法阻止您的肌肉增长了！

**过去，塑形训练者和专业运动员  
只有爬过碎玻璃的训练才能博得掌声……  
但是现在，我们只需要感谢当代科学，  
使用德纳波力克斯，只要打一个电话就可以了！**

德纳波力克斯的问世，比之前任何一种药物都具有优势。这不仅仅比那些生长激素或是代谢类固醇好一点，而是完全使那些药物退出了历史舞台！

如果您是个典型的很难增长肌肉的人，或是看上去过于肥胖，甚至从来没有希望肌肉迅速增长的尝试。那么德纳波力克斯

将从根本上把您彻底改变，甚至连您自家养的宠物都会不认识您!

**不仅仅是减少 GDF8 而增长肌肉……  
它还会像煎锅里烧油一样  
燃烧您身体内的脂肪!**

研究显示，减少 GLF8 的同时，可以减少您身体里 35%至 50% 的脂肪!意思是您身体里的脂肪会迅速的消失，皮肤将紧缩起来，您就可以完全展示出强健的肌肉了。

作为德纳波力克斯的非凡作用……可以用魔术药丸来形容。一些塑形的流行杂志上也写过。但是这主要还是看您自己的意见……

**对您来说，您可以看看，为什么杂志上会写  
到……  
“代谢类固醇过时了”**

如果您对德纳波力克斯产品感兴趣的话，您会非常惊奇地看到，原价 99.95 美元的价格，现在只付 59.95 美元……但是只是在特定的促销期。(促销期后提价)。

## 59.95 美元，使您拥有全新的， 肌肉型的身体这对您来说值吗？

如果您还是单身，那么在服用了德纳波力克斯药品之后，您就可以吸引更多的女性，还可以像您之前的情人进行二次追求，这当然很值。您能想象有什么样的全新的性生活等待着您吗？

如果您之前曾经被别人欺负过，而现在可以使您更加安全，因为您的体格显示出您是能够生存下去的，这当然就很值！您变得强大了，那么还会有人敢踢您的脸吗？我想绝对没有！

如果您是个商人的话，对于您进行巨额的商业谈判方面，这也是很值的！相信我——您可以赢取每次谈判，在离开会议室的时候，您可以带走一切您想得到的东西。那些长得像铅笔杆的家伙根本不敢面对您说个“不”字……他们觉得您会用那大炮般的拳头打他们的脑袋！

想象一下，如果看上去像是拥有 15 - 25 磅的结实肌肉，那么看上去将会像是美国首席健美男，同时，更少脂肪……女人们会蜂拥围绕着您……您会变成男人心中害怕和妒忌的

对象，成为每个男人学习的榜样!

德纳波力克斯显示的效果，展现给您的是从来没有见到过的!

## 谁还想体验，几周内就可以得到难以置信的改变?

德纳波力克斯可以在几周之内迅速发挥作用，您可以注意到衬衫的尺寸将不断变小，腿部会变得更紧，如果长期使用德纳波力克斯，您会变得越来越强大!我敢打赌，您会继续使用几年德纳波力克斯……理性的男人怎么会停止使用这么优秀的产品呢?德纳波力克斯可能是对于世界身体塑形产品的全新革命!

## 在家什么也不用做的人也可以立刻增长肌肉?

德纳波力克斯可以把那些将您肌肉变少的 GDF8 捆绑，多数使用者不是健美运动员。但是，他们自身非常热爱生命，希望拥有更多的肌肉，想体验生命中美好的结果。如果您想知道结果的话……

您应该知道，效果非常快。有可能在 12-16 周内就得到顶级



的肌肉尺寸——这完全可以取代您 3-5 年通过锻炼取得的效果。

### **想象一下您几个月就可以取得的肌肉效果**

一周一周地过去，您可以站在镜子面前，面带微笑的拿着卷尺测量您身上的肌肉尺寸，而且不想离开镜子面前。胳膊，胸部，胃部都非常紧绷。您甚至觉得这不是您的身体……您甚至会拧一下自己，来证明这到底是不是自己！

**德纳波力克斯可是使您目前的力量加倍……**

**使目前的尺寸加倍……**

**并且使您的轮廓绝对分明：**

**看起来就像希腊雕像的身形！**

在服用了德纳波力克斯 16 周以后，如果您没有感到胳膊的肌肉在增长……没有感到力量增加……没有看到脂肪开始消失……那么您可以将空包装寄回来，我们将双倍返还您的钱。我这样说，等于承诺您，这是完全没有风险的消费。而且我确信，根据临床的实验，我确信不会出现没有效果的现象。

所以，现在您应该立刻订购德纳波力克斯。我们对于第一个月的订购提供优惠价，每瓶仅售 59.95 美元。您只需将信用卡准备好，然后拨打 1-800-123-4567 或是邮寄给我们订购信息。地址是内华达州 89128，拉斯维加斯，9-482 区西湖草地布立威公寓 7500 号。数量有限，每天都会有限量地供应给希望得到肌肉强健，性感的男士们!

要记住，120 天之后无效的话，双倍退还您的付款。

但是，您需要抓紧时间，我们目前只有 X284 瓶的库存量了——这些只够我们正常供应 7 天的时间，甚至在一周之内就有可能售空。之后，您只能以每瓶 99.95 的价格订购了(因为以优惠价格出售的产品数量确实有限)，然后，您可以成为我们首选的塑形俱乐部会员，可以在未来的订购中节省 60 美元的费用。

那么，以后，我们不会说中断供应给您的产品，即使在我们的产品卖空之后，我们都会承诺每个月的 30 天中，都会对您供应——这些产品会直接寄给您，每瓶仅仅是 39.95 美元，加上 7 美元的运输管理费。任何时候您都可以取消运送。谢谢您

MedEx 实验室, 本杰明·博杰

订购电话:1-800-123-4567

PS:有谁不想得到德纳波力克斯呢?只要一天几个小药丸,就可以拥有自己的肌肉,相当于在体育场连续锻炼几小时的效果!

底线是……如果您有效地阻碍了 GDF8 的作用,您就可以得到伟岸的肌肉,这可能无法马上实现,但是在未来,很快就会实现了!

PPS:德纳波力克斯的有效成份来自于罕见的海洋水藻,这种水藻被称为饱和噁唛蔓草,这种物质最早由西班牙拉斯帕尔马斯大学的研究者发现,配料的合成受到了严密的控制,在溶液合成场地,确保元素生长的条件。这就意味着,同一时间,这种元素只能产出一小部分,只有这样,才能够确保供应给您德纳波力克斯,所以,您最好现在就订购。

一旦我们销售完了这一批产品,那么只有等待下一批产出以后才能够销售,而这个周期通常是 120 天。所以,再次强调,我们的订购电话是 1-800-123-4567,或是寄给我们您的信息。我们的地址是:内华达州 89128,拉斯维加斯,9-482 区西湖

草地布立威公寓 7500 号。不要忘了，我们承诺 120 天内无效果的话，寄给我们空瓶，可以双倍索取付款!您将什么都不会失去……再简单不过了。

PPPS:一定要阅读扎克·罗曼扎诺博士，马萨·阿伯德伍博士，以及马修·吉门纳兹博士对于此项成果的临床报告，这是我们最真实的产品说明。

我问您，即使您不是身体塑形训练者，在阅读完这个广告之后，会不会有一些动心呢?这个是文案广告中最具效果的典型案例。您写的销售信应该看上去和这个差不多才行。

这里有一些关于写文案广告的“黄金规则”需要让您了解一下。

## 使用“你们”……不是“我们”

您知道什么样的广告让我感到厌烦吗?当我收到来自这一——公司的销售信时，里面写道:“我们非常高兴地介绍我们的设施。我们为了我们的最好的服务，优惠的价格和明智的选择而骄傲。我们感到顾客对我们来说是多么地重要，我们对待他们，就像是对待家人一样。

“我们，我们，我们，我们，我们，等等……等等……等等……睡着了……”然后，将信扔进了垃圾筒。

您不能这样写广告。读者们并不关心您，您的因素……或是您的感觉……“我们”这个词在销售信里面非常的让人厌恶，是大忌。

正确的方式是要站到读者的立场和观点来说。您要说“你们”多一些……每说五次“您”之后，才可以说一次“我”，这才是正确的。这里是销售信中使用过的方法，我之前曾经写过：

**59.95 美元，使您拥有全新的，肌肉型的身体  
这对您来说值吗？**

如果您还是单身，那么在服用了德纳波力克斯药品之后，您就可以吸引更多的女性，还可以像您之前的情人进行二次追求，这当然很值。您能想象有什么样的全新的性生活等待着您吗？

如果您之前曾经被别人欺负过，而现在可以使您更加安全，

因为您的体格显示出您是能够生存下去的，这当然就很值！

您变得强大了，那么还会有人再敢踢您的脸吗？我想绝对没有！

如果您是个商人的话，对于您进行巨额的商业谈判方面，这也是很值的！相信我——您可以赢取每次谈判，在离开会议室的时候，您可以带走一切您想得到的东西。那些长得像铅笔杆的家伙根本不敢面对您说个“不”字……他们觉得您会用那大炮般的拳头打他们的脑袋！

您知道这封信中哪一点更可以引起读者关注吗？没有任何一个地方使用“我们”这个词……所有人的观点都是站在读者立场中的。

## 以第一人称写

这个非常容易理解。就像单独两人谈话的方式一样，写出后您可以大声朗读出来，看是否更加容易理解，像你们之间对话一样……本书也都是这样写的……我在之前关于销售信的写法当中也是提到过。

## 紧迫感

当您即将要结束销售信内容的时候……您要想办法让他们马上订购。如果您本身允许他们放下此信，思考一下……稍后再订购的话……那么顾客就有可能忘了这回事!您需要稍微带些强迫性的让他们立刻就订货……就好像他们得到这次购买机会是非常幸运的!

如果产品的数量有限，您要告诉顾客。如果产品要涨价，也要告诉顾客……如果有礼品赠送给前 250 名顾客，也要告诉顾客。但是，一定要给人可信感。要给出一个理由，为什么这种产品如此罕见……是数量有限……就像是我之前附上的销售信中说的一样:

德纳波力克斯的有效成份来自于罕见的海洋水藻，这种水藻被称为饱和啥咤蔓草，这种物质最早由西班牙拉斯帕尔马斯大学的研究者发现，配料的合成收到了严密的控制，在溶液合成场地，确保元素生长的条件。这就意味着，同一时间，这种元素只能产出一小部分，只有这样，才能够确保供应给您德纳波力克斯，所以，您最好现在就订购.一旦我们销售完了第一批产品，那么只有等待下一批产出以后才能够销售，而这个周期通常是 120 天。

您知道我们如何让这种产品的罕见性更加可信?在后面附个故事。这更能给顾客可信感。

还可以在产品紧迫性方面添加一些技术含量……盖瑞·亥尔波特告诉过我，他曾经和一个顾客做家具促销生意。他带着顾客来到了他的库房，给顾客看库房房顶上的一个洞，然后告诉他，即使是亏本，也要销售出去，因为店主的妻子把家具拉到了这个错误的库房。而最近几天要下雨，库房房顶上有个洞……一定要销售出去，即使赔钱也得卖出去……否则这些家具就完全毁了!

他们真的需要在库房顶上弄个洞吗?谁知道啊……但是您可以从这点上得到一些启示。

### 首句使用“如果/那么”句式

事实证明，在首句使用此类句式可以有很好的效果，就像是这样，“如果您想在 30 天之后变成拥有 19.7 磅肌肉的一流体型……那么您需要本周里就开始阅读这封重要的信!

我也采用过其他类型的开场白句型……但是还是这种句型



最有效果……而且在您创作广告文案的生涯中……您一定还是想保持安全性，采取已经得到证实了的宣传效果和可信性的句型，对吧？

## 说明性文字

如果您使用图片的话……您一定要在图片下面写个说明。在杂志广告的范畴中……读者第一件事就是看图片……而第二件事就是看图片的说明文字……有时候，读者甚至不看标题，而先看照片和说明文字！所以，如果您要使用图片的话，一定要在下面加上说明文字！

## 另附文字

另附文字是销售信中第二重要的事情。第一重要的事情是标题，然后就是另附文字。在销售信的外壳背后，要有 PS(另附)内容的支持。一定要假设在销售信不存在的基础上，读者也能从另附的内容中读出您所有承诺的信息。

## 广告文案的长度

销售广告文案的长度就好比女性的裙子。足够的短可以让您

保持兴趣。足够的长可以涵盖所有要点。通常，杂志上的广告是通版的……销售信是四页的……除非您销售的产品是众所周知的，比如微软产品。那么只需要一个明信片大小的内容，只是需要广告做一下降价通知即可，而不需要利用四页纸介绍微软如何创造了这种产品。

销售信或广告的几个部分：

## 1.标题或是开场白

标题对于销售信和广告来说是最重要的部分。

大卫·奥格威曾经在他的书“奥格威谈广告”中说过，标题就像是肉上的标签。

看广告标题的人是看广告内容的五倍。我也曾看到过一个标题比另一个标题产生的销售量达到 300%，甚至高达 1900%。同样的广告内容……同样的产品……同样的价格……同样的媒体宣传……仅仅是标题内容的不同就带来这么大的悬殊。

下一个章节里面，我们会详细的介绍标题的写法。尤金·施

瓦兹的书《突破性的广告》中，用了一半的内容来教大家怎么写广告标题!可见是多么的重要!

## 2.故事或是销售引导

这个部分就是对您所经历的挫折，痛苦进行介绍，然后写如何解决的，您解决了什么，还有如何做的。

## 3.论点

此内容就是要介绍产品如何能够帮助顾客，他们为什么要使用此产品。

## 4.具体的价格以及奖励

这里会阐明产品的价格，多少钱就可以得到此产品……同时如果购买的话……还可以得到哪些好处……等等。

## 5.承诺

这里要使读者打消购买产生的疑虑。告诉他这是个机会，可以说明为什么他们不需要担心钱会白花。要去除这些忧虑因

素。您可以用有力度的字眼来让他们消除疑虑，不必担心钱财问题，使他们不必担心从一个完全陌生人那里订货——甚至于这个人他们从来都没有接触过！

## 6. 号召立刻行动

这里可以告诉顾客如何订购。电话号码是多少……往哪里寄支票或是现金。甚至还可以有一些强迫性的感觉。

这里有一版乔·卡宾的范本广告，我非常喜欢……

“只有三十天的时限，或者您可以采用喜欢的付款方式，无所谓，您决定。没有什么好担心，因为您可以享用三十天的双倍退款保证，拿出您的信用卡，马上拨打电话 1-800-123-4567，仅仅限额 327 位。”

我认为这个范本适用于任何一种产品的销售。

销售信或广告成功的五大元素：

### 1. 抓住读者的注意力

广告需要强大的吸引力。具有杀伤力的标题……照片……具有吸引力的广告位置，而不是和其他的杂志广告混为一谈。

## 2.展示使用您产品的好处

广告主题部分可以详细说明。为什么顾客要购买此产品，此产品对人们有什么好处，适合什么样的人群等。

## 3.证明您所说的产品优势

对减肥非常有效。但您所销售的产品要经过临床证实，确实可以一天消耗额外的 930 卡路里——将近一半的妇女每天摄入 2000 卡路里的热量。一定要将临床试验报告附在里面，要不然只是左耳进右耳出。而且通过销售信直接订购的顾客，可以得到至少 50%的折扣。

## 4.劝说人们把握这个机会。

告诉顾客，为什么要抓住机会订购。您已经引起了他们的注意，已经告诉了他们，您的产品如何发挥作用。然后，您也证明了这是属实的。现在，您要劝说他们抓住这个机会，现在有最优惠的价格……可以得到最好的保证，他会两者兼得。

并且时间有限。

## **5.让他们马上打电话立即订购**

现在，您只差这一步就可以获得订单，您要让他立即给您打电话订购。如果您力度不够，他们就会扔掉信，那么您就前功尽弃了。

您要正确的引导读者，这里有四步曲，告诉您如何获得订单。

### **A.创造一个无法拒绝的优惠提议**

不要太夸张。但您提供的奖励，要特别诱人。如果他不抓紧机会，他一定会后悔的。

### **B.解除读者所有的疑虑。**

顾客害怕白花钱。到处充满了骗局和陷阱。您也不是第一个给他寄销售信和广告的人。他已经看的太多了。以前他早就撕掉了。他知道您的销售信可能纯属夸张描述。您要换位思考，您要保证他没有任何风险，如果他要求退款，那您就履行承诺，退给他好了。

### C.加速订购时间

如果顾客延期订购……您就会失去这个订单。要让他马上订购!

抓紧每一秒钟!不要让他思考!如果他去打吨,不马上订购……他就会失去免费赠送的光盘……错过超低价购买的时机……或是再也购买不到此类产品了。

宣传片中到处都是……

“14 分钟内订购,您就得到约翰的快速启动光盘——您将会逐步的学会……等等……等等……等等,价值 30 美元——对您来说完全免费!”

当然,顾客不是数着秒表去订购,您也可以承诺,前 250 名订购者会得到赠品等等。这是一种技术手法,只要您让顾客相信就可以了。

但是,很明显的,您不能在杂志广告或是销售信中写什么在 14 分钟之内,您可以写在 5 天之内,或是前 250 个人等等的

言语。

## D.简化订购流程

有些人总是喜欢让事情复杂化。愚蠢的人就会让事情复杂。而聪明的人就会将复杂的事情变得简单。订购个产品应该是不难的……

但是您会很惊讶的看到，许许多多的商家都把这些搞复杂了。简单，简单，再简单。800 号码……24 小时内……7 天……甚至可以直接由电话答录机回答!一个简单的订单填写表格……简单的顾客使用信封，贴上邮票，寄出即可。一定要保持简单。

我也上网，在我浏览网页之前，对方总是让我注册……他们让我先登录，然后建议我使用特定的软件登陆，而此软件我又没有的……这样操作简直太愚蠢了，愚蠢之极，这样的话，我就会换个网站。



