**Пример продающего письма**

**Как за одну АКЦИЮ в магазине уехать в Доминикану? Такого еще не было…**

Хотите ли вы, уважаемый менеджер, уехать с любимым (-ой) в долгожданную поездку в теплые страны? Или, может, чего-то еще?..

«Конечно, хочу!» — скажете вы. А дальше что?

**А дальше вот что.**

Ваш поставщик — группа компаний «Про-Лэнд» — крепко задумалась о том, как бы угодить вам и сделать незабываемый подарок, какого не делал никто из поставщиков.

И вот придумали.

Мы разработали акцию на этот месяц для ваших розничных магазинов с распродажей хита для девушек и женщин — туши для ресниц Max Factor False Lash Effect 24 — и все предусмотрели.

Во вложении спецификация.

Вы ставите спеццену на тушь — 300 рублей, и все!

Все подробности того, как сделать все правильно и не ошибиться, расскажут вам наши менеджеры. Звоните сейчас: они уже ждут вашего звонка!

Что произойдет?

За счет снижения цены на самый популярный товар у вас будет перевыполнен план продаж по магазину (есть несколько секретов — узнаете по телефону).

Результатом перевыполнения плана будет премия!

Вы забираете свои деньги и улетаете!)))

Ну что, начинаем?

Тогда вперед! Заказ отправляйте прямо сегодня, чтобы успеть до 18:00!

**Источник:** группа компаний «Про-Лэнд»