

Do You REALLY Understand Benefits?

By Lee R. Van Vechten

Most salespeople don't really understand the difference between features and benefits. Benefits are often expressed in terms of dollars saved or enhanced, time saved or enhanced and/or reduction of risk. It's just that simple and not any more complicated than that.

This column will either be a review for you or a brand new understanding. Either way, we are introducing the bridge element that is often used between features and related benefits. If the benefit can be made precisely clear, selling or negotiation becomes much more easy. The bridge is often called the advantage. Mechanically, this technique looks like this:

- Because it has (FEATURE)
- You will be able to (ADVANTAGE)
- What that means to you is BENEFIT

Take notice that there are three parts to the FAB technique. The program can also be reversed (BAF). The benefit can come first, then the advantage, and finally the feature. Let's take a look at an example of FABs.

1. "Because our software has wordless typing ..."
2. "You will be able to type key words and sentences with function keys..."
3. "What that means to you is a 60% savings in time for each sales rep allowing more productive selling calls and less fulfillment or support time ..."

In review:

1. The feature was: wordless typing
2. The advantage was: type key words and sentences with a function key
3. The benefit was: save time, allow more time for selling

The reverse (BAF) would be:

1. "If you want to save time and allow more time for selling we have the answer."
2. "We use function keys to spell-out word phrases and full sentences."
3. "The feature that can do it all for you is what we call Wordless Typing."

Note that benefits often appeal to the individual and their business motivation (most commonly referred to as greed). "How do I get more productivity" is a pure greed motivation.

Remember, there are only three motivations to buy: fear, need, and greed.

Most business selling is through the greed motivation: more sales dollars, more profits, save time, enhance time, save expenses, etc.

OK, one more example:

1. "Because we compound your interest on your IRA daily and since you do not pay tax until withdrawal ..."
2. "The advantage to you is your interest will be tax-free until retirement..."
3. "What that really means is lower taxes while your earnings are high. That saves hard-earned dollars."

Two big run-on conversational sentences will do it for you.

The flow of the FAB method is smooth, easy, nice.

Here's your homework. Do this exercise yourself. Take the features—the facts—about your products and services. Follow this format and come up with the advantages and benefits. Then put them in a format that sounds conversational. And don't forget to create the questions that will help you to determine if the benefits truly are benefits.

Good selling!



(Lee R. Van Vechten is president of FGI, a consulting company specializing in setting up turnkey telephone sales units, and repositioning existing operations. He's also author of "The Successful Sales Manager's Guide to Business to Business

Telephone Sales." Contact him at FGI, 51 Hampton Dr., Ste. 100, Freehold, New Jersey 07723-3148. Phone: 300-682 5432, 732-780-7020. E-mail: LRV@VanVechten.com www.vanvechten.com Fax 732-306-9191.)

ベネフィットについて本当に理解していますか？

リーR.バン・ベクテン

ほとんどのセールスマンは、「ベネフィット」と「特長」の違いを本当には理解していない。「ベネフィット」は、その商品を買うことによって節約できる/増やせるお金、あるいは、節約できる/有効活用できる時間、及び/または、少なくなるリスク、といった観点から表現される。単にこれだけのことで、なにも難しいことではない。

このコラムを読むことで、すでに知っていたことを見直す人もいれば、なにかを新しく理解する人もいるだろう。いづれにしても、ここでは、特長と、それに関連するベネフィットとの間においてよく使われる「橋」の役割を果たす要素を紹介していきたい。ベネフィットが正確にはっきりと説明できれば、セールスや交渉がもっと簡単になるはずである。この「橋」は、よく「利点」と呼ばれる。機械的には、このテクニックは以下のように表現できる。

- これには、(特長=Feature)があるので、
- あなたにとって(利点=Advantage)がある。
- つまり、あなたにとって(ベネフィット=Benefit)ということである。

FABテクニックは3つの部分に分かれていることに気付いてほしい。これは、逆にして「BAF」にもできる。BAFの場合、ベネフィット=Benefitが最初に来て、そのあと利点=Advantage、特長=Featureとなる。FABの例を見てみよう。

1. 「弊社のソフトウェアは、単語を入力する必要がないので。。。」

2. ファンクションキーを使ってキーワードや文章を入力できます」

3. 「つまり、セールス担当スタッフ一人当たりにつき60%時間が節約でき、セールスのための訪問の生産性が高まり、商品受注から入金管理までにかかる時間やサポートにかかる時間が短くなります。。。」

これを見直してみよう。

1. 特長=Feature: 単語を入力する必要がない」
2. 利点=Advantage: 「ファンクションキーでキーワードや文章を入力」
3. ベネフィット=Benefit: 「時間の節約。セールスの時間が増える」

反対のBAFを見てみると:

1. 「時間を節約し、セールスの時間を増やしたい人のための解決法があります」
2. 「フレーズや文章の入力にファンクションキーを使うのです」
3. 「『ワードレスタイピング』という特長によりこれが可能になります」

ベネフィットは、個人および個人のビジネスに対するモチベーションに訴える場合が多いことに注意してほしい(もっともよく言われるのが「もっとほしい」というモチベーションです)。「どうすればもっと生産性をあげられるか」は、「もっとほしい」という純粋なモチベーションである。覚えておいてほしいのは、買わせるためのモチベーションには3種類しかないということ、つまり、おそれ、必要性そして「もっとほしい」という気持ちだ。

ビジネスにおけるセールスのほとんどは、この「もっとほしい」というモチベーションを使って行われる。「もっと売上をあげたい」「もっと利益を伸ばしたい」「もっと時間を節約したい」「もっと時間を有効に使いたい」「もっと費用を節約したい」などがこれにあたる。

OK。ではもう一つ例を見てみよう。

1. 「弊社では個人退職年金の利息をまとめており、あなたは年金を引き出すまで納税しなくていいので」

2. 「あなたにとっての利点は、退職まで利息は非課税になるということです」

3. 「これはつまりどういうことかという、収入は多いのに、納める税金は少なくなるので、一生懸命稼いだお金を貯めることができるとことです」

2つの複数の節やセンテンスが使われており、長く会話のようにになっているが、これが効果を発揮するのである。

FABテクニックのフローは、スムーズ、簡単、ナイスであること。

では、宿題。自分でやってみてほしい。自分の会社の製品やサービスの特長つまりは事実を考えてほしい。そして今説明したフォーマットに従い、利点やベネフィットを考える。それから、これらを会話っぽく聞こえるフォーマットで書く。ベネフィットが本当にベネフィットなのかどうかを決定できるような質問も考えることを忘れないでほしい。

グッドラック！



(リーR.バン・ベクテンは、従来の方法に代わり、ターンキーを使った電話セールス機器を設定することを専門に行うコンサルティング会社、FGI社の社長である。著書に「The Successful Sales Manager's Guide to Business Telephone Sales」(成功したセールスマネージャー向けの、

企業間電話セールスのためのガイドブック)がある。お問い合わせは、FGIまで。住所: ニュージャージー州フリーホルド ハンプトンドライブSte. 10 51 07723-3148、電話: 300-682-5432, 732-780-7020のFGI、Eメール: LRV@VanVechten.com、ファクス: 732-308-9191、ウェブサイト: www.vanvechten.com)

Solutions for Your Pharmacy's Most Urgent & Difficult Business Problems!

If you have this business problem:

If your margins are shrinking to the point at which even strong sales have little impact on your bottom-line...

If your customers only buy from you one time—and then purchase from your competition...

If you have difficulty finding good employees—and keeping the good ones you already have...

If you find there aren't enough hours in the day to get everything done...

If your marketing is not making money for you...

We give you this total solution!

...we show you ways to increase your margins and your markups—without any detrimental effect on sales.

...we provide you with strategies and marketing to get your customers to return more often & spend more each time.

...we supply you with a classified ad that attracts the most qualified applicants—and a reward system that will keep them.

...we give you a time-management system that lets you get more work done—without working longer or harder.

...we create ads, letters, brochures and other marketing materials that give you direct, measurable sales results.

Even the most successful pharmacies develop bottlenecks in their sales and marketing processes. It doesn't have to be that way! Just as a plumber would fix your sink if it backed up, we're the ones to call to help unclog your sales and marketing bottleneck and get the sales flowing to the level you want.

あなたの薬局が抱える、最も緊急を要する、 難しい、経営に関する問題への解決策！

もし、あなたがこのようなビジネス上の問題を抱えているなら：

もし、販売利益が減少していて、売上が高くても最終利益に対する影響はほとんどないなら...

もし、お客があなたの店から買うのは一度きりで、そのあとはライバル店から買っているというなら...

もし、優秀な従業員はなかなか見つからない——または、あなたの今いる優秀な従業員を雇い続けたいなら...

もし、全ての仕事をやり終えるのに毎日時間が足りないなら...

もし、マーケティングをやっても、儲けにつながらないなら...

我々は、このような総合的な解決策をご提供します！

... 売上を落とすことなく、販売利益と利幅をあげる、様々な方法をお教えします。

... お客があなたの店にもっと頻繁に来て、買い物額も増えるような戦略やマーケティングをお教えします。

... 最適任な応募者を集める求人広告や、優秀な従業員を辞めさせない報賞制度についてお教えします。

... 今よりもっと長時間、あるいは一生けん命に働かなくても、もっと多くの仕事を片付けられるような、時間管理システムをお教えします。

... 直接的で測定可能な売上結果が出るような、広告、レター、パンフレットなどのマーケティングマテリアルをお作りします。

大成功している薬局でさえ、セールスやマーケティングのプロセスにボトルネックが発生します。でも、そうならない方法もあるのです！流しが詰まったら配管工に電話するように、弊社にお電話下さい。あなたの薬局のセールスやマーケティングの詰まりを取り、お望みのレベルに売上が流れるようおてつだいします。

弊社は今までに、多数の薬局が大問題を解決するお手伝いをしてきました。
「1997年12月、マーケティングをやってもらってからたった3カ月後、売り上げは倍増し。。。」

D-97
K137

I'M READY TO TRANSFER MY MOST VALUABLE
SPECIALIZED HOW-TO STRATEGIES TO YOU, RIGHT NOW

My friend, Foster Hibbard, who lectured for my company for years and is very familiar to many chiropractors, often pointed out that one of the 17 key success principles enumerated in 'Think And Grow Rich' by Napoleon Hill was: specialized knowledge. Of course, you have that in terms of your technical expertise. But you probably do not have specialized knowledge of advertising, marketing and promotion. You weren't taught it at chiropractic college, that's for sure. Many seminars only touch on it or just regurgitate the same tired old saw: be so good at what you do, you don't need it. Well, today brings us a very sophisticated, complex, competitive marketplace. To succeed, you do need somebody on your side who can transfer specialized marketing know-how to you, in shortcut, useable form. That's me.

A SIMPLE "QUIZ": HOW MANY OF THESE MAKE SENSE TO YOU?
APPEAL TO YOU? COULD ADD ENORMOUS VALUE TO YOUR PRACTICE?

Involve me

There are # basic ideas behind everything I bring to you. If these # make sense and are appealing to you, then reading and considering the rest of my message here is the right thing to do. If not, trash the rest unread without a second thought.

1. I want to help you diversify your new patient acquisition, so you have multiple sources of good new patients working for you at all times, which prevents slumps, provides consistency, and fosters peace of mind

THIS INCLUDES REV. ROBERT SCHULLER'S AMAZING, PRACTICAL "SECRET" THAT GUARANTEED THE SUCCESS OF HIS ORIGINAL FUNDRAISING EFFORTS FOR THE CRYSTAL CATHEDRAL, AND HAS SUBSEQUENTLY BEEN REPEATEDLY USED TO GUARANTEE REACHING EACH NEW GOAL. I've been fortunate to speak on a number of events with Rev. Schuller over the past handful of years, and have been equally fortunate to hear and grasp the importance of a simple "action" he took to make certain his plans would succeed. Do you know his "secret"? I doubt it. (By the way, I learned a variation of this "secret" about 20 years ago from a chiropractor who built more than one million-dollar-a-year practice from scratch.) Oh, and this is not anything as esoteric as "faith" or "possibility thinking" - it is a very pragmatic thing to do.

2. I want to stop you from wasting money on advertising or promotion

私が持っている中で最も価値が高い、
専門のハウツー戦略を今ここであなたに伝授します。

何年にもわたり私の会社で講義をしてくれている、友人のフォスター・ヒバードには、カイロプラクターをしている親しい友人が多くいます。フォスターは講義のときによく、「思考は現実化する」でナポレオン・ヒルが列挙している 17 の主要成功原則のうちの 1 つは「専門知識」とであると指摘しています。もちろん、あなたも、技術的な専門知識という観点の「専門知識」はお持ちでしょうが、広告、マーケティング、プロモーションといった「専門知識」はお持ちでないのではないのでしょうか？カイロプラティックの学校ではそんなことを絶対に教えなかったでしょう。多くのセミナーでは、それについては軽く触れるだけか、あるいは、昔から伝わる同じ諺、「自分のやっていることを上達させなさい」を繰り返すだけですが、そんな諺はいらないでしょう。今の時代、市場はとても進化し、複雑になり、競争も激しくなっています。成功するには、マーケティングの専門的ノウハウを、要するに「すぐに使える形で」、伝授してくれる味方が絶対に必要です。その味方とは、私です。

簡単な「クイズ」：以下のアイデアのうちいくつか、「うなづけ」ますか？あなたにアピールしますか？あなたの診療所に大きな価値をもたらす可能性がありますか？

私があなたに提供するもの全ての背後には基本的なアイデアがあります。これらのアイデアにあなたが「うなづけ」、またこれらのアイデアがあなたにアピールするのであれば、ぜひ、このメッセージの残りを読んでそれについて検討してください。そうでなければ、考え直さずに、何も読まないで、残りはゴミ箱に捨ててください。

1. 新規患者獲得を多様化するお手伝いをしたいと思います。そうすれば、常に、いろんなところから素晴らしい新規患者がくるようになり、その結果、スランプはなくなり、常に一定の人数の患者が来て、心の平安が得られます。

上の文章には、ロバート・シュラー牧師による、クリスタル教会のための最初の献金活動を成功に導いた、驚異的で実践的な「秘密」が隠されています。この「秘密」はその後、新しい目標ができるたびに何度も繰り返し使われ、それらの目標はすべて必ず達成してきました。幸いにも私は過去数年の間に、牧師といろいろなイベントで話をする機会がありました。そして、プランが必ず成功するよう牧師がとったシンプルな「行動」の重要性を直接聞き、理解することができたことも同様に幸いだったと思います。牧師の「秘密」をご存じですか？きっとご存じないのではと思います（ところで私は、ゼロから始めて年に百万ドル以上の利益を上げる診療所を築き上げたカイロプラクターから約 20 年前にこの「秘密」のバリエーションについて聞いたことがあります）。ああそうそう、それにこれは、「信念」や「可能性について考える」などのように深遠なことでありません。とても実際の行動です。

2. 全く効果の上がらない広告やプロモーションにお金を無駄に使うことをやめてほしいです。外部マーケティングの本当の経済意味についての理解を基にすれば、多様なメディアを使って効果的な宣伝を行うことができるようになります（その気になれば）。

K138

that simply does not work. Based on understanding of the real economics of external marketing, you will be able to advertise successfully in a variety of media, when you choose to.

Here, I will reveal the single biggest, overriding advertising mistake made again and again and again by just about every chiropractor in North America. The "antidote" is a truly **RADICAL CHANGE** in the way you advertise. I'll also reveal a powerful advertising strategy I invented for a cosmetic surgeon in Beverly Hills awash in intense competition, incorporating this **RADICAL CHANGE**, that instantly transformed his advertising from losing money to returning a giant multiple on invested dollars.

3. I want to dramatically increase the number of referrals you gain from each patient, so that most of your growth comes from within.

WALT DISNEY'S #1 MARKETING SECRET, applied via an Action List of ten things you can do, beginning immediately, at virtually zero cost, that convert "patients" to "raving fans". This Secret, wonderfully applied by a pediatric dentist ten-timesed his practice in one year without a dollar increase in advertising, all through referrals.

4. I want to equip you with methods and strategies that not only provide great results but that have high integrity, and that are simple to implement, so you and your staff will use them.

Steal a breakthrough profit idea from carpet cleaners. What good is hearing about things you'll never do, methods you'll never use? Over the years, I've become a hardened realist. I know techniques that get great results, but that 90% of all doctors refuse to use - so they're no better than lousy strategies! Yes, you can "bulk up" a how-to program with these things, but it's an exercise in illusion and deception. I know how chiropractors think. I know what you will and won't do. For example, I'll give you a proven strategy for adding thousands of dollars a month to your bottom-line without a minute of extra work, pioneered and developed for us by (of all people) carpet cleaners.....this is a sales technique for people who hate to sell and won't sell. (How do I know about this? I have a client who devises and provides unusual marketing strategies to over 4,600 carpet cleaners - many of whom pay as much as \$2,000.00 each to attend his special "marketing boot camps.")

5. I want to make certain you get the "quality" not just the "quantity" you desire.

This should NOT be about flooding your office with a ton of cheapskate N.P.'s or doing a mountain of free exams. Why shouldn't you be able to CHOOSE exactly the kind of good, respectful patients you really want to have? Forget what your mother told you: you CAN have your cake and eat it too. There are only two options when it comes to attracting "quality" patients. I'll explain both in detail. (In the process, I'll reveal the insider-

ここでは、北米のカイロプラクターほぼ全員が何度も何度も何度も犯す、一番大きな、どうしても避けられない、1つの間違いについてお話しします。「解毒剤」、つまりその間違いを防ぐ方法は、宣伝方法を本当に「根本から変える」ことです。また、熾烈な競争に流されていたビバリーヒルズの整形外科医のために発明した強力な広告戦略についてもお話しします。この戦略を使って「根本から変えた」おかげで、この美容整形外科医の広告はすぐに、「お金を失うもの」から「投資したお金が何百倍にもなって返ってくるもの」へと変わりました。

3. それぞれの患者からもらう紹介状の数を飛躍的に増やすお手伝いをします。そうすることで、診療所は、ほとんど内部から発展することになるからです。

「あなたにもできる10のアクションリスト」に書いてある、「ウォルト・ディズニーのNo.1マーケティング・シークレット」を使うとすぐに、文字通り費用ゼロで、「患者」が「狂乱したファン」に変わります。ある小児歯科医はこの「秘密」を素晴らしく活用し、広告費を1ドルも増やすことなく、すべて紹介状により、事業規模が10倍になりました。

4. 素晴らしい結果を生むだけでなく、あなたやスタッフが使えるような、完全性が高く、実施するのが簡単な方法や戦略をお教えします。

カーペットクリーナーから利益増加に関する画期的なアイデアを盗みました。普段なら決してしないことや決して使わない方法について話を聞くななんて何の役に立つのでしょうか？長い年月の間に私は、冷淡な現実主義者になってしまったようです。素晴らしい結果が得られるのに、90%の医師が使うのを拒否している、そしてその結果、そのテクニックは質の悪い戦略と変わらないものになってしまっている、そんなテクニックを私は知っています。そうです、こんな戦略のいっぱい詰まった、「ハウツー」プログラムを「大量に」使ってもいいですが、それでは幻想の中でエクササイズしているようなものです。ごまかしです。私はカイロプラクターの皆さんがどのように考えるのか分かっています。皆さんがやること、やらないことが分かっています。たとえば、1分も多く働くことなく、毎月の最終収益が何千ドルも増える、効果実証済みの戦略をお教えします。これは、カーペットクリーナーが私たちのために先駆けて開発してくれたもので、売るのが大嫌いな人たち、売らない人たちのためのセールステクニックです（何で私がこんなことを知っているかですって？4,600人以上のカーペットクリーナーに普通とは違うマーケティング戦略を考案し提供している、クライアントがいるからです。このクライアントのスペシャル「マーケティング・ブート・キャンプ」に出席するのに、カーペットクリーナーの多くは2,000ドルも払っています）。

5. お望みの「量」だけでなく「質」も確実に手に入れることができるようにします。

これは、診療所をけちなナース・プラクティショナーだらけにするとか、無料テストをたくさん行うとかいうことではありません。あなたが本当に望む、素晴らしい、礼儀正しい患者を「選ぶ」ことができるはずではないでしょうか。お母さんに言われたことを忘れましたか？「ケーキを貰って、

K139

secret that took a health-related newsletter's direct-mail response rate when soliciting new subscribers from 1.8% to a whopping 11% - a secret that just might change the "who" you seek out as new patients forever!)

6. I want to immunize and protect your practice from present and future threats and ravages of "managed care."

Warning: watch out for increase workload, shrinking margins - it'll eventually eat you alive!

7. I want to help you capitalize on the present and developing boom in consumer responsiveness to alternative health care. Right now, the chiropractic profession as a whole is not getting its share, not keeping up, not in sync with this explosive growth trend. You can be. You can ride this wave to truly dramatic growth and success.

HOLLYWOOD MARKETING SECRETS: I've been directly involved in selling well over 100-million dollars worth of consumer products via TV infomercials, including tooth whitener (with Vanna White), skin care products (with Victoria Principal and Connie Selleca), acne treatments (with Gloria Loring and with Judith Light), herbal formulas, alternative health information, etc., etc. — and can let you in on the **INSIDE SECRETS REQUIRED TO "SELL HEALTH"** that 99% of all chiropractors clearly do not understand. I will tell you two simple things to do....that you can do in your office, in your ads, in your newsletter, even in your dialogue with patients based on these inside secrets certain to improve your results. (Just two things!)

8. I want you to literally become "famous", as both a credible expert and a celebrity in your community, which automatically multiplies the results of all marketing efforts.

TONY ROBBINS went from obscurity to "household name" fame almost overnight thanks to just three factors - and you can use all three of them (even if you think you'd need a "charisma transplant" to be like him. I've been on several events with him; he and I were co-authors of a tape series for Entrepreneur Magazine; the company that produces all his infomercials (Guthy-Renker Corp.) has been a client of mine since before the first Tony show. I know what's made this Godzilla-sized celebrity virtually out of thin air. Okay, admittedly this is an **ADVANCED STRATEGY** that you may not choose to use immediately - but I'll do my darndest to convince you that you should, and I'll tell you how to do it.

9. I want you to intelligently use and benefit from the newest marketing opportunities, including the Internet.

I'm a computer-klutz. My step-son has to order books from amazon.com for me. So I'm probably the last guy who ought to be talking to you about using the

食べても「いい」のよ」。「質のいい」患者を惹きつけるには、2つのオプションしかありません。この2つを詳しく説明します（新規購読者勧誘のための、医療関連のニュースレターのダイレクトメールのレスポンス率を1.8%から途方もなく大きい11%へ増やした、インサイダーの秘密をお教えします。新規患者として「誰を」求めるべきかを永遠に変えてしまうかもしれない秘密です！）

6. 現在、そして将来の脅威、及び「管理医療」の被害に対する免疫を診療所に与え、診療所を守ります。

警告：仕事量の増加と販売利益の減少に注意。この2つは最終的にあなたを生きたまま食べてしまいます！

7. 代替医療に対する消費者の反応は今急上昇していますか？あるいは、これから急上昇する感じですか？いずれにしても、あなたがこの「急上昇」を活用するお手伝いをします。

代替医療は今爆発的に発展している傾向にありますが、今現在、カイロプラクティックという専門分野は全体として、この傾向の恩恵を受けていませんし、これに追いついても、同期してもいません。あなたならできます。この波に乗って、真の飛躍的発展と成功を手に入れることができます。

ハリウッドマーケティングの秘密：TVショッピングで、百万ドルを優に超える価値の消費者財のセールスに直接関わってきました。私が関わった製品には、歯の漂白剤（ヴァナ・ホワイトと共演）、スキンケア製品（ヴィクトリア・プリンシパルとコニー・セレカと共演）、ニキビ治療薬（グロリア・ロリングとジュディス・ライトと共演）、ハーブのサプリメントや代替健康法に関する情報などなどがあります。そして、全カイロプラクターの99%が明らかに理解していない「『健康を売る』ために必要な業界内部の秘密」についてお教えします。そして、やっていただくことはたった2つ、シンプルなことです。これらの業界内部の秘密に基づいて、診療所や広告、ニュースレターや、患者との会話の中でもできる、たった2つのことをやれば、きっと成果が改善されます。

8. 信頼できる専門家として、そしてコミュニティのセレブとして、あなたを文字通り「有名」にします。そうすることで、全マーケティング活動の成果が自動的に何倍にも改善します。

アンソニー・ロビンズは、3つの要因のおかげで、ほとんど一夜にして、無名から「誰でもよく知っている」有名人になりました。あなたも、この3つの要因全てを使うことができます（ロビンズのようにするには、「カリスマ移植」をしなくてはならないと思っています。でも、です。私はロビンズといくつかのイベントで共演しましたし、Entrepreneur誌のためにテープシリーズを共作しました。ロビンズのインフォマーシャルをすべて制作している会社（Guthy-Renker社）は、第一回目のアンソニーショーが始まる前から私のクライアントです。私は、ゼロからスタートして、どのようにこのゴジラサイズのセレブが出来上がったのか、知っています。オーケー、正直に言ってこれは、あなたがすぐには使うことをしないかもしれない、上級戦略です。でも、「使わなくては」とあなたを納得させるために私は努力します。そして、その方法をお教えします。

K140

Internet to promote your practice, right? Wrong. I *am* the guy. Because I am making money with my web sites, because I've been reluctantly drug into this kicking and screaming and protesting, because I've been a huge skeptic and cynic, because I will definitely not "hype" you about this, and because I can give you a sensible, honest, realistic approach to actually using the Internet successfully. (By the way, one of the largest health-care related Internet-marketing companies in the entire world is my client, and, last month alone, paid me over \$36,000.00 for my advice and assistance.)

10. I want you absolutely freed from any worries about where your next patients are coming from, once and for all, and forever. (Mine will be the last practice marketing teaching you ever need.)

As I hope you can see by the little passages highlighted here by printing them in red ink, I have information, experiences and insights to share that are very, very different from anything you'll hear from any other "guru" (pardon the term). That's because I've worked hands-on with everybody from Fortune 500 leaders to amazingly successful entrepreneurs, with mavericks and innovators, with fascinating businesses like TV infomercials, in fact, in over 136 different product, service and business categories in the past 5 years alone!

Hopefully, you are also getting the point that I am eager to do MORE with you that just provid some new advertising ideas.

THE TERRIBLE, UGLY TRUTH ABOUT "ADVERTISING"
NO OTHER PRACTICE GROWTH GURU WANTS TO TALK ABOUT

9. インターネットも含め、最新のマーケティングチャンスを知的に活用し、そこから恩恵を得てほしいのです。

私はコンピューターを器用に使えないので、義理の息子に amazon.com で本の注文をしてもらうよう頼むほどです。ですから、私のような人間が、あなたの診療所のプロモーションのためにインターネットを使うことについてあなたに話をするなんておかしいと思うでしょう？そんなことはありません。私こそ、そういうことを話すにふさわしい人間です。なぜなら私は、自分のウェブサイトを使ってお金儲けをしていますし、脚をじたばたさせて泣きわめいて抵抗し、いやいやながらこの世界に引きづり込まれましたし、すごく懷疑的で皮肉屋ですし、インターネットを使った宣伝についてあなたに大袈裟に説明しようとも絶対に思いませんし、インターネットを実際にうまく使うため賢明で、正直で現実的なアプローチについてお教えするからです（ところで、全世界で1, 2を争う、巨大なヘルスケア関連のインターネットマーケティング会社は私のクライアントなんですよ。この会社は先月だけで、私に、アドバイスとサポート費として 36,000 ドルも払ってくれました）。

10. 次の患者はどこから来るのかという心配から、これっきり永遠に、100%解放してもらいたいです（私のマーケティング戦略さえあれば、心配いりません）

赤いインクも使ってプリントしていただければわかると思いますが、赤くハイライトしてあるところが何箇所かあります。つまり私は、あなたと共有する情報、経験、洞察、しかも他のどの「グル」（この言葉遣い、すみません）から聞くのとは全く全然違うものをもっているということです。これは私が、フォーチュン 500 社の社長から、驚くほどに成功している起業家、異端者や革新者、そして TV インフォマーシャルなど魅力的な企業と直接仕事をしてきたからです。その数は、最近 5 年間だけで実に 136 を超える製品、サービス、事業分野に及びます！

「新しい広告のアイデア「以上の」のことをぜひ提供させていただきたい」というのが、私のお伝えしたいことです。分かっただけいたら、うれしく思います。

他のどの診療所専門のグルも話したがない
『広告』に関する、ひどい、醜い真実。

BULLETS

K141

A Partial Sampling Of The Strategies You'll Discover
And Surprising (Information Revealed
At This Seminar..

..Check Off The Ones Of Greatest Interest To You!

- ___ New asset protection Strategies for these turbulent, uncertain times.
- ___ How the 400+ changes and proposed tax code changes affect you, "in a nutshell."
- ___ How to sell assets you own that have appreciated in value without paying so much as a nickel in taxes, legally. How to sell appreciated property and legally pay ZERO capital gains tax.
- ___ How to create more financial privacy in an increasingly un-private world. How to protect yourself and your money from predators and opportunists.
- ___ **The #1 tax mistake -- how to stop making it.**
- ___ Two pages that will save you \$15,000.00 on income taxes.
- ___ How to legally deduct 100% of all your health care expenses, including chiropractic, acupuncture, massage, vitamins, a home treadmill, etc.
- ___ How to legally make vacations and cruises no less than 25% to 100% tax-deductible (and be "audit proof")
- ___ Hidden dangers of 'joint ownership' and how to avoid them
- ___ Discover how to build a 100% legal, 100% solid fortress around everything you own, so NO unforeseen attack or tragedy can take them --- health crisis, disability, business failure, creditors, lawsuits, divorce, no "wolf at the door" can get in!
- ___ Are you making THE SEVEN DEADLY MISTAKES with your wealth? Even "smart" people do.
- ___ How to transfer assets of your choosing to family members or charities, without losing control over them
- ___ The truth about asset protection opportunities you've read or heard about, like family partnerships, living trusts, offshore trusts, LLC's, etc. - how to intelligently compare these options
- ___ **DOCTORS:** How to save thousands of dollars a year on malpractice insurance, yet be better protected than before. (If you have a friend who is a Doctor, do him or her a big favor: call and tell him or her to get to this Seminar without fail.)

A SPECIAL LETTER FROM US TO DOCTORS IS POSTED ON THE
INTERNET AT WWW.INSERTNAME.COM - Call your doctor friend(s) and
give him this web site address!

BULLETS

このセミナーであなたが発見する戦略と

サプライズ（セミナーで明らかにされる情報）のサンプル

... あなたにとって一番興味があるものにチェックしてください。

- この、荒波のように荒れ狂う、不確かな時代の新しい資産保護戦略。
- 400+の変更と、税法変更案は、「一言でいって」あなたにどんな影響を与えるか？
- それほど多額の税金を払わずに、合法に、価値の上がった所有資産を売却する方法。評価額の上がった不動産を売却し、キャピタルゲイン税を合法的に全く支払わない方法。
- ますますプライバシーのなくなっていくこの世の中で、財政面でのプライバシーを高める方法。掠奪者や日和見主義者から、あなた自身とあなたのお金を守る方法。
- 税に関する No1 の間違い—その間違いを犯さないようにする方法。
- 所得税を 15,000 ドル節税 する、2 ページ。
- カイロプラティック、指圧、マッサージ、ビタミン剤、家庭用トレッドミルなどを含め、医療費全額を 100%、合法に 控除する方法。
- バケーションやクルーズなどを 合法的に 25% から 100% 控除の対象とする方法（そして、「監査から守る」方法）。
- 「共同所有権」の隠れた危険とその危険を避ける方法。
- 予告不可能な攻撃や悲劇から守るために、あなたが所有するすべての物の 周りに 100% 合法で、100% 崩れない要塞を作る方法を発見します。健康に関する危機、障害、事業の失敗、債権者、訴訟、離婚など、どんな「狼」も中には入れません！
- 自分の財産について「7つの致命的間違い」を犯していませんか？「かしこい」ひとたちでさえ、これらの間違いを犯します。
- コントロールは失うことなく、家族や慈善団体に、自分で選んだ資産を譲渡する方法。
- 家族間のパートナーシップ、生前信託、オフショア信託、有限責任会社など、あなたが今まで

— How to make sure your estate is protected from creditors, the government or warring relatives, and is distributed exactly as you intend it to be. (Note: Wills are routinely contested, trusts frequently pierced. There is a more certain Strategy.)

— Understanding surprising risks of owning property in joint tenancy, even with your spouse!!!!

— **How to guarantee no lawsuit or creditor can ever go after your paid-for home, so you live there with 100% peace of mind**

— How to safely sell your primary residence and use the proceeds, yet continue living in your home for life. rent-free!

— **How to make up for lost time as a "late wealth accumulator"** by multiplying your wealth accumulation through huge tax savings, then making both the accumulation and the income you later take from them tax-free (You CAN create a retirement requiring 40 years of diligent saving for most people in just 5 to 7 years!)

— **54 "secrets" anybody involved in a "family business" MUST know BEFORE doing any estate planning**

— Three reasons the IRA is a lousy tax reduction and investment device. What the bankers NEVER tell you about IRA's.

— **How one sentence on one piece of paper can eliminate capital gains taxes on the sale of any asset. And you *don't* need a fancy-pants lawyer in a thick-carpeted office to draw up this document for you. You *don't* need a lawyer period. You just need a plain 8-1/2x11" sheet of ordinary white typing paper and a pen. It will take one minute. At the Seminar, we will tell you exactly what to write, word for word, then how to use the "document" you created to absolutely, legally wipe out 100% of the capital gains tax on any asset you choose to sell --- stock, bond, entire business or practice*, copyright, patent, house, boat, car.**

— ***DOCTORS: How to sell part or all of your practice TAX-FREE!**

— How to protect your business accounts receivable and future income from judgements of any kind.

— How to cut the cost of your next new car in half.. A 50% savings.

— How to break the cycle of 'the more you make, the more tax you pay'. This vicious cycle keeps most people racing faster, running harder yet staying even year after year. You MUST break this cycle in order to convert 'work' and 'income' to wealth.

— How to reduce income tax's bite by as much as 34% with ONE key strategy.

— How can a relative obtain Medicaid benefits but still protect his or her assets legally - and avoid edangering yours.

— **Why you may NOT want a "living trust."** The benefits of "living trusts" have been grossly over-hyped, over-sold. for most people, this is NOT the best asset protection answer. (PS: Wills and trusts are

に読んだり聞いたりしたことのある、資産保護に関する真実。これらのオプションを知的に比較する方法。

— **お医師さん**：医療事故保険で年間数千ドルを節約しながら、以前よりもきちんと保険でカバーされる方法(友人に医師がいたら、その友人のために大事な頼まれごとをしてください。電話して、必ずこのセミナーに来るよう伝えてください)。

私たちから医師の皆さんへのスペシャルレターは、[WWW. INSERTNAME. COM](http://WWW.INSERTNAME.COM) からご覧ください。
医者の友達に電話して、このウェブサイトアドレスを教えてあげてください！

— 債権者や政府、いがみあっている親戚から、不動産を確実に守り、あなたの意図する通りに正確に分配する方法（注：遺言には常に意義を唱える人がいますし、信託もまあほど良い方法とは言えません）。でも、もっと確かな戦略が1つあります。

— 配偶者とでさえ、共同借地権で不動産を所有することの驚くべきリスクの数々を理解する!!!!

— 支払いの済んだ家が、訴訟や債権者に狙われないようにし、100%安心して暮らせる方法。

— 主住居を安全に売却し、収益を使いながら、「家賃なし」で一生自分の家に住む方法。

— 大きく節税することで資産を増やし、それから、増えた資産と後でもらう収入を非課税にすることで、遅れてやってきた分を取り戻し「資産を増やす」方法（ほとんどの人が40年間かけて一生けん命に貯める退職金をたった5年から7年で作ることが「できます」!）

— 不動産についてプランをたてるまえに「ファミリービジネス」に関与している人なら誰でも知って「おか^くてはならない」54の「秘密」。

— 個人退職年金は質の悪い節税・投資対策である3つの理由。

— 銀行が個人退職年金について「絶対」教えないこと。

— 1枚の紙に書いてある1つの文章で、どんな資産の売却に対するキャピタルゲイン税もゼロにする方法。しかも、分厚いカーペットを敷いたオフィスの気取った弁護士にこの書類を書いてもらう必要もありません。弁護士は必要ありません。必要なのは、8-1/2x11"の普通の白い、何も書いていないタイプ用紙とペンだけです。1分しかかかりません。セミナーでは、何を書くべきか、一言一言、正確にお教えします。そして、株、債券、事業全体や診療所*や弁護士オフィス全体等、著作権、特許、家、ボート、車などなど、どんな資産に対するキャピタルゲイン税も、合法に、絶対に、100%ゼロにするためにこの「書類」を使う方法もお教えします。

— *お医師さん：診療所の一部または全体を売る方法。「非課税で！」

9
K143
obsolete for estates over \$675,000.00!)

— Why you may NEVER want an "offshore trust." This sounds exotic. But your assets are right here, in America, underfoot, and readily accessible to the I.R.S., to lawyers, to anyone knowledgeable about such things. Privacy is gone. And many of the benefits of offshore trusts have been pierced and taken away in recent years.

Bottom-line

1. Reduce your income taxes by up to 45% - now!
2. Pay zero capital gains taxes, starting right now!
3. Keep much more of what you earn, to more rapidly create wealth
4. Work less, make more!
5. Protect your assets from lawsuits
6. Protect your assets from creditors
7. Protect your assets from family disputes
8. Protect your assets from unnecessary, excess taxes
9. Protect your estate from unnecessary taxes
10. Protect your financial privacy from the nosy or the malicious

— あなたの事業の売掛債権や将来の収益を、いかなる種類の判決からも守る方法。

— 次に買う車の費用を半分にする方法。50%の節約。

— 「儲ければ儲けるほど、支払う税金が増える」というサイクルを打ち破る方法。この悪循環のおかげでみんな、競争のスピードを速め、もっと一生けん命走っても、来る年も来る年も同じ位置にいます。「仕事」と「収入」を資産に変えるために、このサイクルを打ち破らなくてはなりません。

— 「1つの」主要戦略で、**最大34%**所得税を節税する方法。

— 親類が、自分の資産は合法に守りながら、メディケイド（政府から）の給付を受ける方法。しかもあなたの資産は危険にさらされることはありません。

— **何故、生前信託はしないほうがいいのか。**「生前信託」の利点は、極めて過剰に宣伝、販売されてきましたが、ほとんどの人にとってこれは、最良の資産保護策では「ありません」（追伸：遺言と信託は、675,000 ドル以上の不動産に対しては時代遅れの対策です！）。

— **何故、オフショア信託はしない方がいいのか。**これは初めて耳にする言葉かもしれません。でも、あなたの資産は、ここアメリカにあり、国税庁や弁護士、その他この分野の知識を持っている人たちが容易に手の届く場所にあるのです。プライバシーなどありません。オフショア信託も最近では、前ほどよい利点はありません。

最終結果

1. 所得税を最大 45%まで減らす—今！
2. キャピタルゲイン税の支払いをゼロにする—今から！
3. 稼いだお金をより多く手元に置き、より早く資産を増やす
4. 仕事は少なく、お金はもっと稼ぐ。
5. 訴訟から資産を守る。
6. 債権者から資産を守る。
7. 家庭争議から資産を守る。
8. 税の払いすぎから資産を守る。
9. 税の払いすぎから不動産を守る。
10. 詮索好きな人や意地悪な人から金銭的プライバシーを守る。

New tax opportunities for owners of closely held companies



*all the opportunities that the tax law allows
... and how to take advantage of them*

- Create big tax savings by giving the business's real estate to family members. (Chapter 2/page 1)
- How to raise owner's salary—and keep it from being declared "unreasonable compensation." The safest ways to do it. (Chapter 8/page 1)
- Family members lend money to the business and pay no taxes on interest they receive. And the business gets deductions. (Chapter 4/page 1)
- Get money out of the business and to your children the most efficient way. (Chapter 4/page 6)
- Create a pension plan that gets you the greatest share of the company's contribution. (Chapter 7/page 2)

is just the beginning of the good advice you'll get from Marvin J. Dickman, author of this eye-opening volume. A partner with a Big 8 accounting firm, Dickman has over 20 years of experience in handling the special tax planning needs of closely held businesses. He has the authority and knowledge you can count on. Here's a sampling of what you'll learn from him...

- The major tax advantages of separating the business into different corporations. (Chapter 2/page 1)
- Shift ownership and lower the tax burden—with low-bracket family members—while you keep 100% control of the company. (Chapter 2/page 6)
- Hidden benefits of having customers pay you in installments instead of in a lump sum. A tax savings often overlooked. (Chapter 5/page 2)

As a business owner you need clear, concise advice. In **TAX OPPORTUNITIES FOR CLOSELY HELD COMPANIES** you'll find immediately useful information on tax areas most important to you—and how the IRS sees them...

Owner's Compensation—Your company is only allowed tax deductions for *reasonable* salaries. Will yours survive the IRS test? If not, the money will be *taxed twice*. Easy to

- avoid. (Chapter 8/page 1)
- **S Corporations**—A rule violation that will cause the corporation to come crashing down. Simple protection. (Chapter 3/page 3)
- **Sale & Leaseback/Gift & Leaseback**—The 4-part test that the Tax Court will apply to these arrangements. Will you pass? Before trying them, read Chapter 4/page 7.
- **Accumulated Earnings**—Big penalties for keeping too much money in the company. But... the IRS will accept some reasons for large accumulations. (Some good reasons it won't accept, too. Chapter 9/page 2.)

This book is filled with the kind of advice you probably thought only the biggest companies had access to. Dickman shows you how you can receive maximum benefits for your company, your family, yourself!

- Best business "formats" to use if your company is a start-up, a growing operation, or a mature success. (Chapter 3/page 5)
- Should you form an S Corporation? Decision might depend on the kinds of fringe benefits that are most important to you! (Chapter 3/page 8)
- How Clifford Trusts and preferred stock get money out of the company and into the family—at the lowest tax rates possible. (Chapter 4/page 3)
- How the statement, "The corporation has never paid a dividend," can hurt you. (Chapter 9/page 3)

- A way around the punitive Accumulated Earnings Tax that gets dividends to low-bracket family members. (Chapter 2/page 7)
- How generosity to non-shareholder employees could pay off if the IRS challenges your salary. (Chapter 8/page 3)
- Your method of inventory valuation could mean big tax savings—or a big tax bill. How to choose the *right* one. (Chapter 5/page 3)

- If you're paid in advance for work you do, there's a way to postpone the whole amount till the work is done. Dickman explains how. (Chapter 5/page 4)
- Often overlooked technique lets you wait 2 years before reporting business income. (Chapter 5/page 7)
- Biggest mistake businessman can make, not providing for family in event of death. Unpleasant subject, but vital.
- Steps to take now to insure continued value of the business after you're gone. (Chapter 11/page 1)

- How to shift *future value* of the business to your heirs. (Chapter 11/page 3)

Dickman gives you the information you need to make the crucial tax planning decisions. His book is easy to read, easy to understand because it is written for the practical business person... not for the specialist. Helps you know what to discuss, ask when you sit down with tax advisor.

- Motivate key employees with a "phantom stock" plan. Lets you maintain 100% ownership rights... and get a tax deduction. (Chapter 6/page 2)
- How to qualify a trust for the annual gift tax exclusion. Add a short paragraph to the trust agreement and save tax dollars. (Chapter 10/page 2)
- Businessman chooses a defined contribution retirement plan for the company. Could be a *big mistake*. (Chapter 7/page 2)
- Estate planning. Tailor ownership rights in company to the strengths... and weaknesses... of your children. Make sure only the kids with your business sense run the company. (Chapter 11/page 5)

Order your copy now at the executive discount price of only \$29.95. Boardroom pays postage. This book carries a regular year-round price of \$50. Please don't delay. And remember: the \$29.95 is tax deductible.

BOARDROOM CLASSICS

YES, please send _____ copies of Dickman's **TAX OPPORTUNITIES FOR OWNERS OF CLOSELY HELD COMPANIES** at the tax deductible professional price of \$29.95 (regularly price \$50) which includes postage and handling. I may return the book any time up to 60 days for any reason whatever, my decision for a full refund.

Name _____

Address _____

City _____ State _____ Zip _____

☐ Check for \$ enclosed

☐ Please charge to ☐ Amex ☐ MasterCard ☐ VISA

Account No. _____ Expiration Date _____

Signature _____

NY residents add appropriate sales tax.

Allow 4-6 weeks for delivery.

Mail to: BOARDROOM CLASSICS • Box 1026 • Milburn, NJ 07041

FULL MONEY-BACK GUARANTEE

If this book does not give you all the help we think it will, just return it any time up to 60 days and your money will be promptly refunded, no question asked.

非公開会社のオーナーのための 今までにない税務対策

合法的な税務対策とその利点



■ 会社の不動産を家族に譲渡することで大きく節税する。(1ページ/第2章)

■ オーナーの給料を上げ、それでも「不当な」賃金をもらっているといわれることのないようにする、一番安全な方法。(1ページ/第8章)

■ 家族が会社にお金を貸し、受け取る利子は非課税となり、さらに会社は控除を受けることができるようにする方法。(1ページ/第4章)

■ 事業でお金を稼ぎ、最も効率的な方法であなたの子供たちに渡す方法。(6ページ/第4章)

■ 会社から最大限の支払いを得る、会社の年金プランを作る。(2ページ/第7章)

これは、この目を見張るような本の作者、マーヴィンJ.ディックマンから受ける素晴らしいアドバイスのほんの始まりです。閉鎖的な会社には、税務計画に関する特有のニーズがありますが、8大会計事務所のうちの1社のパートナーである、ディックマンは、20年以上に渡ってこうしたニーズに対処してきました。彼こそ、この分野であなたが頼りにできる、知識豊富な権力者です。ディックマンから学ぶことについていくつか例を挙げます。

■ 事業を複数の法人に分けることの税務面での大きな利点。(1ページ/第2章)

■ 会社は100%管理したまま、家族の中の低額所得者のために、オーナーシップを移し、税負担を軽減する方法。(6ページ/第2章)。

■ 一括払いではなく分割でお客様に払ってもらうことの隠れた利点。見落としがちな節税法。(2ページ/第5章)

事業主としてあなたは、明確で簡潔なアドバイスが必要で「非公開会社のオーナーのための今までにない税務対策」では、税務分野においてあなたにとって最重要の、有益な情報を即座に見つけることができます。また、国税庁が税務分野をどのように考えているかについても学びます。

オーナーの報酬—会社では妥当と思われる給料のみが税控除の対象となります。あなたの会社は国税庁のテストに合格しますか？合格できなければ、課税されますよ。これを避けるのは簡単です。(1ページ/第8章)

カテゴリ-Sの会社—会社を倒してしまうルール違反。保護するのは簡単。(3ページ/第3章)

売却と賃貸借契約付き売却/贈与と賃貸借契約付き売却—租税裁判所がこれらの取り決めに適用する、テスト。4つのパートにわかれています。あなたの会社は合格するでしょうか？テストを受ける前に、7ページの第4章をお読みください。

利益留保金—会社にあまりに多くのお金を置き過ぎると多額の罰金を払うことになります。でも。。。国税庁では、多額の留保金に対する言い訳をいくつか許しています。良い言い訳だけど、受け入れてくれないものも。。。 (2ページ/第9章)

この本には、大企業だけが入手可能だと思っていたようなアドバイスが詰まっています。ディックマンが、あなたの会社、家族そしてあなた自身が最大限の恩恵を受ける方法をお教えします！

■ あなたの会社が起業したばかりの会社、成長中の会社あるいは成熟して成功している会社であれ、最良のビジネス「フォーマット」をお教えします。(5ページ/第3章)

■ カテゴリ-Sの会社を作るべきか？それは、あなたにとって一番大切な諸手当は何かによって決まります！ (8ページ/第3章)

■ クリフォード・トラストや優先株で儲け、しかもできる限り低い税率で家族に渡す方法。(3ページ/第4章)

■ 「会社は絶対配当金を支払ってくれたことがない」と言う言葉はどのようにあなたを悩ませるか？(3ページ/第9章)

■ 過酷な利益留保金税を避け、家族の中で低所得の人に配当金を渡す方法。(7ページ/第2章)

■ IRSがあなたの給料を狙っているとき、株主以外の従業員に対して寛容になるとどのような効果があるのか？(3ページ/第8章)

■ 棚卸評価は、その方法によって大きく節税できる場合も、多額の税金を納めることになる場合もあります。正しい方(節税)を選ぶには？(3ページ/第5章)

■ やった仕事に対して前払いを受けている場合、仕事が終わるまで税金の支払いをすべて延期する方法。ディックマンが方法を説明します。(4ページ/第5章)

■ 営業収益を2年間報告しなくて済む方法。見過ごされがちなテクニックを使います。(7ページ/第5章)

を話し合い、どんな質問をしたらいいのかについてわかるようになります。

■ 「家族の誰かが亡くなった場合

ディックマンが、税務計画に関する重大な決定をするために必要な情報をお教えします。ディックマンの本は、スペシャリストではなく、実際に仕事をしているビジネスマンのために書かれているため、読みやすくわかりやすい内容です。これを読めば、税務顧問と何を話し合い、どんな質問をしたらいいのかについてわかるようになります。

■ 「ファントムストック」プランを使って主要従業員をやる気にさせる。所有権は100%あなたのもののままで。。。税負担は軽減する。(2ページ/第6章)

■ 毎年の贈り物を非課税にするように信託を限定する方法。信託契約書に短い段落を追加し、節税します。(2ページ/第10章)

■ 会社のために確定拠出退職金をビジネスマンが選ぶのは、大きな間違いかもしれません。(2ページ/第7章)

■ 不動産プラン。あなたの子供たちの長所や欠点に合わせて、会社の所有権を決定する。あなたのビジネスセンスを受け継いだ子供だけに会社を経営させること。(5ページ/第11)

あなたもご注文を！通常50ドルのところ、今なら、なんとたったの29.95ドルというエグゼクティブの皆さん向けのディスカウント特価でお届けです。送料無料。今すぐご注文を。それに、この29.95ドルは控除対象ですよ。

BOARDROOM CLASSICS

はい、29.95ドルというプロ向けの価格(控除対象。送料、手数料込。通常は550ドル)でディックマンの「非公開会社のオーナーのための今までにない税務対策」を 冊注文します

60日以内であれば、理由を問わず、いつでも返品可能。100%払い戻し。

名前 _____

住所 _____

カード会社

☐ AMEX ☐ VISA ☐ MasterCard

カードNo _____ 有効期限 _____

Signature _____

NY residents add applicable sales tax

Allow 4-6 weeks for delivery

Mail to

BOARDROOM CLASSICS • Box 926 • Mahwah, NJ 07430

全額返金保証

If this book does not give you all the help we think it will just return it any time up to 60 days and your money will be promptly refunded, no question asked