

[46062]

✕

✕

✕

Geehrter Herr Kollege!

Um Ihnen die Gewinnung von Abonnenten auf die „**Moderne Kunst**“ durch die glänzend ausgestattete

Weihnachts- Nummer

zu erleichtern, habe ich mich entschlossen, im Gegensatz zu meinen früheren Bestimmungen, die

Differenz

zwischen

Einzel- und Abonnementspreis der Weihnachts-Nummer bei Gewinnung von Jahres-Abonnenten

gutzuschreiben!

Diese Gutschrift macht es Ihnen möglich, durch Vorlage der

„Weihnachts-Nummer“

in Ihrem Kundenkreise

zahlreiche

neue Abonnenten

zu gewinnen, da Sie jetzt

keinen Verlust

bei *Umwandlung der Käufer der Weihnachts-Nummer in Abonnenten* erleiden. Wenn Sie nun bedenken, dass die **Wirksamkeit der Weihnachts-Nummer für die Abonentengewinnung auch nach dem Feste** sich noch geltend macht, — umso mehr, da die „Moderne Kunst“ auch in Zukunft ihren Abonnenten eine ähnlich ausgestattete Weihnachts-Nummer liefern wird — so glaube ich aussprechen zu

dürfen, dass bei dem Bezuge der Weihnachts-Nummer

absolut kein Risiko

für Sie vorhanden ist.



Ich gebe Ihnen durch die Weihnachts-Nummer und durch die Gutschrift ein

**Agitationsmittel
allerersten Ranges**

in die Hand und hoffe, dass Sie durch dasselbe ein günstiges Resultat erzielen.

Hochachtungsvoll

Berlin W. 57.

Rich. Bong,
Kunstverlag.

✕

✕

✕