

Verlag in Regensburg

Die Sonderhefte werden in textlicher Hinsicht Aufsätze über Land und Leute bringen, die wirtschaftlichen und künstlerischen Verhältnisse schildern, kulturhistorische und geschichtliche Beiträge enthalten, wobei auf die illustrative Ausstattung solcher Hefte eine besondere Sorgfalt verwendet werden wird, so daß sich die Sonderhefte ganz besonders

zur Gewinnung von Abonnenten und zum Einzelverkauf

eignen. So sehen Sie aus dem Vorstehenden, welches Ziel sich Verlag und Redaktion für den neuen Jahrgang gesteckt haben.

Laß den Schwächling angstvoll zagen!
Wer um Hohes kämpft, muß wagen!

In diesem Sinne bitte ich daher erneut das verehrliche Sortiment, auch dem neuen Jahrgang des Deutschen Hauschat seine bisherige tätige Verwendung zuteil werden zu lassen. Eine umfassende Ansichtsversendung des ersten Hefes, Besuch der Familien durch Kolporteurs usw. wird Ihnen eine weitere Anzahl neuer Abonnenten zuführen und ihre Kontinuation bedeutend erhöhen.

Firmen, die eine besondere Vertriebsmanipulation vornehmen wollen, bitte ich, sich umgehend mit mir in Verbindung zu setzen; gerade der Beginn des neuen Jahrganges ist der günstigste Zeitpunkt für die Steigerung Ihrer Kontinuation. Lassen Sie diese Gelegenheit nicht unbenützt vorübergehen und verlangen Sie Ihren Bedarf umgehend, am besten direkt per Post.

Hochachtungsvoll

Regensburg, im August 1912.

Friedrich Pustet Verlag.

Vertriebsmaterial.

- a) Hest 1 als Probeheft gratis in beschränkter Anzahl, versandfertig. Firmen, die eine umfassende Propaganda vornehmen wollen, verweise ich auf das unter c genannte Reklameheft.
- b) Subskriptionslisten: Zur Gewinnung von Abonnenten durch den Besuch von Reisenden, Kolporteurs, oder zur Beilage in die Journalkontinuation liefere ich praktisch eingerichtete Subskriptionslisten. Firmen, die keine eigenen Kolporteurs haben, wollen sich an mich wenden, damit ich ihnen geeignetes Personal zuweisen kann. Ich lasse selbst das Publikum besuchen, mache aber darauf aufmerksam, daß die Bestellungen stets demjenigen Sortiment zugewiesen werden, das den betreffenden Kolporteurs die Provision auszahlt. Wegen der Rabattgewährung in solchen Fällen bitte ich, sich mit mir in Verbindung zu setzen.
- c) Ein Reklameheft: Dieses stellt die Verkleinerung eines Hauschatheftes auf ein Viertel der Originalgröße dar und wird neben einem ausführlichen Programm des Inhalts des neuen Jahrgangs einige textliche und illustrative Beiträge des ersten Hefes enthalten, zur 5 Pf.-Versendung.
- d) Lesezeichen, als Zugabe bei jedem Ankauf, aber nicht in Zeitschriften und Kontinuationen beilegen!
- e) Reklamepostkarten, mit oder ohne Firma.
- f) Anfrage- und Bestellkarten für Hest 2 und folgende.
- g) Schaufensterplakat in künstlerischer typographischer Ausstattung.

Bücherblatt für den Deutschen Buchhandel. 79. Jahrgang.

Bezugsbedingungen.

Deutscher Hauschat. Illustrierte Familienzeitschrift.

Jährlich 24 Hefte à 3 Bogen = 48 Seiten
pro Hest — 30 Pf. ord. — 18 Pf. netto (40%).

Freiexemplare: 11/10, 22/20, 33/30, 44/40, 55/50,
110/100 etc.

Für den Vertrieb liefere ich das reich ausgestattete Hest 1 unberechnet in mäßiger Anzahl gratis, so daß Sie beispielsweise bei einer Kontinuation von 11/10 Exemplaren tatsächlich 45,45% und Hest 1 gratis erhalten, was pro Jahrgang einen Bruttogewinn von M. 37.80 ergibt.

Die Lieferung erfolgt, soweit nicht bar, nur auf Separatkonto mit halbjähriger Abrechnung.

Indem ich Sie nochmals um Ihre recht energische Verwendung und um Benützung beiliegender Bestellzettel ersuche, begrüße ich Sie mit kollegialer Hochachtung

ergebenst

Regensburg, im August 1912.

Friedrich Pustet Verlag.

1264