

# Grosse Geschäfte

*erfordern den Anreiz des Vorzugspreises. Das ist eine alte Erfahrung praktischer Verkaufspsychologie. Nur wer sie geschickt ausnützt, ermuntert zu grossen Bestellungen!*

Denn warum sollte Ihnen z. B. Herr Schultze II helfen, eine Sammelbestellung herbeizuführen, wenn weder er noch seine Freunde einen besonderen Vorteil davon haben. Da überlässt er es lieber jedem einzelnen, und der bestellt – nicht.

**Also: Grössere Umsätze bei kleinerem Nutzen und dadurch höheren Gewinn! Um das dem Sortiment zu ermöglichen, geben wir ihm hiermit ein für allemal das Recht, unsere Verlagswerke zu **Partieladenpreisen an das Publikum****

zu verkaufen. Das ist nach § 13, Absatz 2 der Verkaufsordnung zulässig. Der Partieladenpreis liegt bei 2 bis 5 Stück 10% unter dem Einzelladenpreis

"	"	"	"	6 bis 10	"	15%	"	"	"
"	"	"	"	11 bis 25	"	18%	"	"	"
"	"	"	"	26 und mehr	"	20%	"	"	"

(Gemeinsame Abnahme und Zahlung durch eine Stelle ist Voraussetzung!)

**Unsere vorteilhaften Bezugsbedingungen lassen trotzdem noch reichlich Gewinn:**

Wir liefern dem Sortiment Einzel-exemplare mit	30%	Rabatt
" " " " 2 " "	33 1/3%	"
" " " " 3-10 " "	40%	"
" " " " mehr als 10 " "	45%	"

Da wir Mischen erlauben, erhalten Sie z. B. bei Bezug von je 1 Stück von 11 verschiedenen Werken glatte 45% Rabatt! Um beim Einzelverkauf denselben Gewinn wie beim Partieverkauf von 11 Stück zu haben, müssen Sie 8 Stück zum vollen Einzelpreis verkaufen. Fehlt aber der Anreiz des Partiepreises, dann verkaufen Sie sicher meist weniger.

**Und nun ermuntern Sie Ihre Kunden zu Sammelbestellungen mit Partieladenpreisen!**

Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart, Pfizerstrasse 7