



Der Kaufmann verlangt vom Buchhändler

das

Standard-Werk der erfolgreichen Kundenwerbung

Verkaufen Sie ihm das Buch des bekannten Reklamesachmannes

A. Halbert: „Praktische Reklame“

Zweites Tausend

50 Kapitel / 350 Seiten / Groß-Oktav / 1 kg / Breitkopf-Fraktur.
Mit 150 Abbildungen und Beispielen. / Feines holzfreies Papier.
Einband Ganzleinen in leuchtenden Farben. / Vornehme Ausstattung.

ord. M. 7.50

25 Jahre Erfahrung und Wissen

sind in diesem Werk niedergelegt. Zeigen Sie es dem Kaufmann
oder seinen Angehörigen. Es ist das Weihnachtbuch des
aufstrebenden Kaufmanns.



Falken-Verlag / Hamburg 36

Auslieferung für Wien: Moritz Perles

