

neue Werbemittel

versandte ich heute an meine Geschäftsfreunde im In- und Ausland. Sie fassen die 24 besten und neuesten Bände meiner praktischen Bau- und Handwerkerbücher wie folgt zusammen und heißen:

- 1. „Fünf Ratgeber für Bau und Wohnung“**
- 2. „Für den Arbeitstisch des Baufachmanns“**
- 3. „Das tägliche Handwerkszeug des Architekten“**
- 4. „Fünf Bauhandwerker-Bücher“**
- 5. „Möbelbau und Wohnungs-Einrichtung“**
- 6. „Sieben Fachbücher über Möbelbau“**
- 7. „Moderne Bauformen, die Zeitschrift für Außen- und Innenbau“**

Zu jedem Titel ist eine sachliche Inhaltsangabe und eine maßgebende Kritik gestellt und der wirkliche Interessentenkreis angegeben. Auf das Sortiment als Bezugsquelle wird auch in meiner großen direkten Werbung hingewiesen. Die Werke sind alle gut verkäuflich, weil sie in hohem Maße nützlich sind. Den Hauptwert für den Fachmann machen die vielen technischen Zeichnungen aus, den Anreiz für den Laien bilden die schönen Bilder und die praktischen Ratschläge.

Durch das weit überwiegende Vorherrschen des Bildmaterials sind alle diese 24 Bände auf den neuen Prospekten auch im Ausland verständlich. Wirklichen Erfolg wird nur das Sortiment haben, das ausstellt, einlädt und besuchen läßt.



JULIUS HOFFMANN STUTTGART