



# Drei Fragen an den Deutschen Buchhandel

## 1. Wer aus Ihrer Kundschaft kommt noch für den „Großen Brockhaus“ in Frage?

Einen ernsthaften Käufer, der noch gewonnen werden kann, gibt es bestimmt für jede Buchhandlung, auch die kleinste. In den meisten Fällen werden es aber mehr sein. Jetzt ist die günstigste Zeit, das Werk erneut anzubieten: „Der Große Brockhaus“ liegt vollendet vor und berichtet mit seiner bekannten Gründlichkeit und Sachlichkeit bis in die allerjüngste Vergangenheit. *Immer wieder daran denken: schon ein Neuabschluß lohnt Ihre Bemühungen reichlich!*

## 2. Haben alle Ihre Bezieher des „Großen Brockhaus“ auch den Ergänzungsband bestellt?

Viele Firmen haben mit dem Ergänzungsband einen Erfolg von 100% erzielt. Wie steht es bei Ihnen? Jeder Bezieher, den Sie mit dem überaus reichhaltigen Inhalt dieses Bandes in der richtigen Weise bekannt machen, wird auch den Wunsch nach seinem Besitz haben. Sehen Sie jetzt noch einmal Ihre Fortsetzungsliste durch: es sollte Ihnen nicht schwer fallen, auch den letzten Bezieher für den Ergänzungsband zu gewinnen.

## 3. Denken Sie daran, daß es für den „Großen Brockhaus“ eigens angefertigte Bücherständer und -tische gibt?

Viele Kunden haben diese zweckdienlichen und zugleich schönen Möbelstücke gekauft und ihre Zufriedenheit damit bekundet. Die anderen werden dankbar sein, erneut darauf hingewiesen zu werden. Die Brockhaus-Bücherständer sind ein Schmuck für jede Wohnung und eignen sich in hervorragendem Maße zum Geschenk. Für Sie bedeutet der Verkauf einen angenehmen zusätzlichen Umsatz.

*Firmen, die eine Sonderwerbung planen, bitte ich, sich wegen der Lieferung von Werbeprospektiven rechtzeitig mit mir in Verbindung zu setzen.* Z

# F. A. BROCKHAUS / LEIPZIG