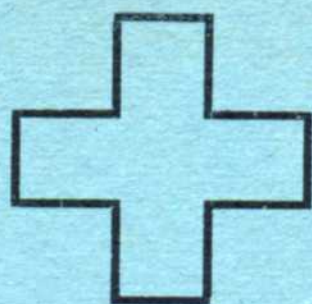
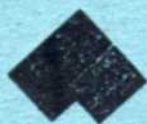


drogers



kundenwerbung

von werbeanwalt weidenmüller



berlin-pankow 1921

preis 7,50 mark

inhalts-übersicht

0. die kundenwerbliche aufgabe des drogers	Seite 3
1. die angebotliche nachricht	Seite 4
10. der sachteil geschäft	„ 4
11. der sachteil ware	„ 5
2. wie die angebotsempfänger die angebotliche nachricht aufarbeiten	Seite 6
20. das sinnesstück des angebotlichen arbeitsvorgangs	„ 7
21. das bewußtseinsstück des angebotl. arbeitsvorgangs	„ 8
einige aufgaben für beobachtung und nachdenken	Seite 10
3. drogers werkzeuge für die kundenwerbung	Seite 11
30. die auslagenwerbsache	„ 12
31. das verkaufsgespräch	„ 15
32. die übrige werbsachen-ausrüstung	„ 16
einige aufgaben für beobachtung und nachdenken	Seite 18
4. wie sich der droger hinreichende streuzahlen schaffen kann	Seite 19
40. die platzstreuung am verkehrsstrom	„ 19
41. die versandstreuung	„ 20
einige aufgaben für beobachtung und nachdenken	Seite 21
5. vom plan und vom zusammenhang der kundenwerbung	Seite 22
6. kann der droger solche planvolle kunden- werbung wirklich durchführen.	Seite 23

