

Der
rekord-Expres
der
Verkaufsförderung
Fahrplan 1983



Mehr Verkaufserfolge für Sie durch den rekord-Expresß der Verkaufsförderung.

rekord - die große Marke für Fenster und Türen - startet in das Jahr 1983 mit einer Marketing-Strategie, die die konsequente und kontinuierliche Fortsetzung des rekord-Fachhandelskonzepts beinhaltet. Marktveränderungen prägen die neuen rekord-Leistungspakete für das Jahr 1983:

- Spezielle Programme in Holz und Kunststoff für preisgünstige Objektangebote.
- Erweiterung des Sonderformenprogramms, d.h. rekord baut Rundbogen oder sogar kreisrunde Fenster - selbstverständlich in rekord-Qualität.
- rekord-Montage-Service. Hilfestellung bei der Realisierung von Montageleistungen.

Dies sind gewichtige Leistungspakete für Sie, der Sie im harten Markt erfolgreich verkaufen müssen. Nutzen Sie die Möglichkeiten eines überlegenen Verkaufsförderungskonzepts. Arbeiten Sie erfolgreich - Hand in Hand mit rekord.

Steigen Sie ein in den rekord-Expresß der Verkaufsförderung und stellen Sie die Weichen in Ihrem Betrieb. rekord hat einen Expresß für Sie zusammengestellt, der Ihnen einen 'Erster Klasse-Fensterplatz' garantiert.

Ihr
Jochen Kitzmann
(Jochen Kitzmann)



Der rekord-Expresß, abfahr-bereit für Sie.

Auf der richtigen Schiene zum Erfolg. rekord, die große Marke für Fenster und Türen als kraftvolle Lokomotive.

3 Aktionswagen für maßgeschneiderte Verkaufsförderungs-Maßnahmen, die Leben in Ihre Verkaufsräume bringen. Dazu viele Kurswagen, vollbeladen mit produkt- und aktionsbezogenen Leistungspaketen, die entscheidend mithelfen, Ihrem Umsatz Dampf zu machen.

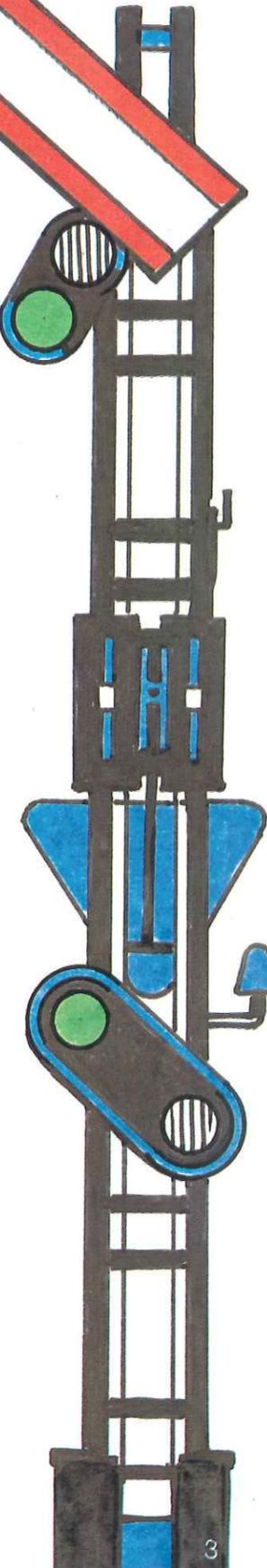
Extra angekoppelt: Der Salonwagen, bestimmt für erfolgreiche rekord-Partner.

Reservieren Sie sich heute schon Ihre Fahrkarte für den rekord-Expresß der Verkaufsförderung. Füllen Sie Ihre Platzkarte aus und senden Sie sie an das rekord-Stellwerk, damit der rekord-Expresß auch zu Ihnen kommt.

Und nun:

Bitte Platzkarten absenden.

Fahrgäste in Richtung »Umsatz« und »Erfolg« bitte platznehmen. Der rekord-Expresß der Verkaufsförderung fährt ab — und nichts hält ihn auf!



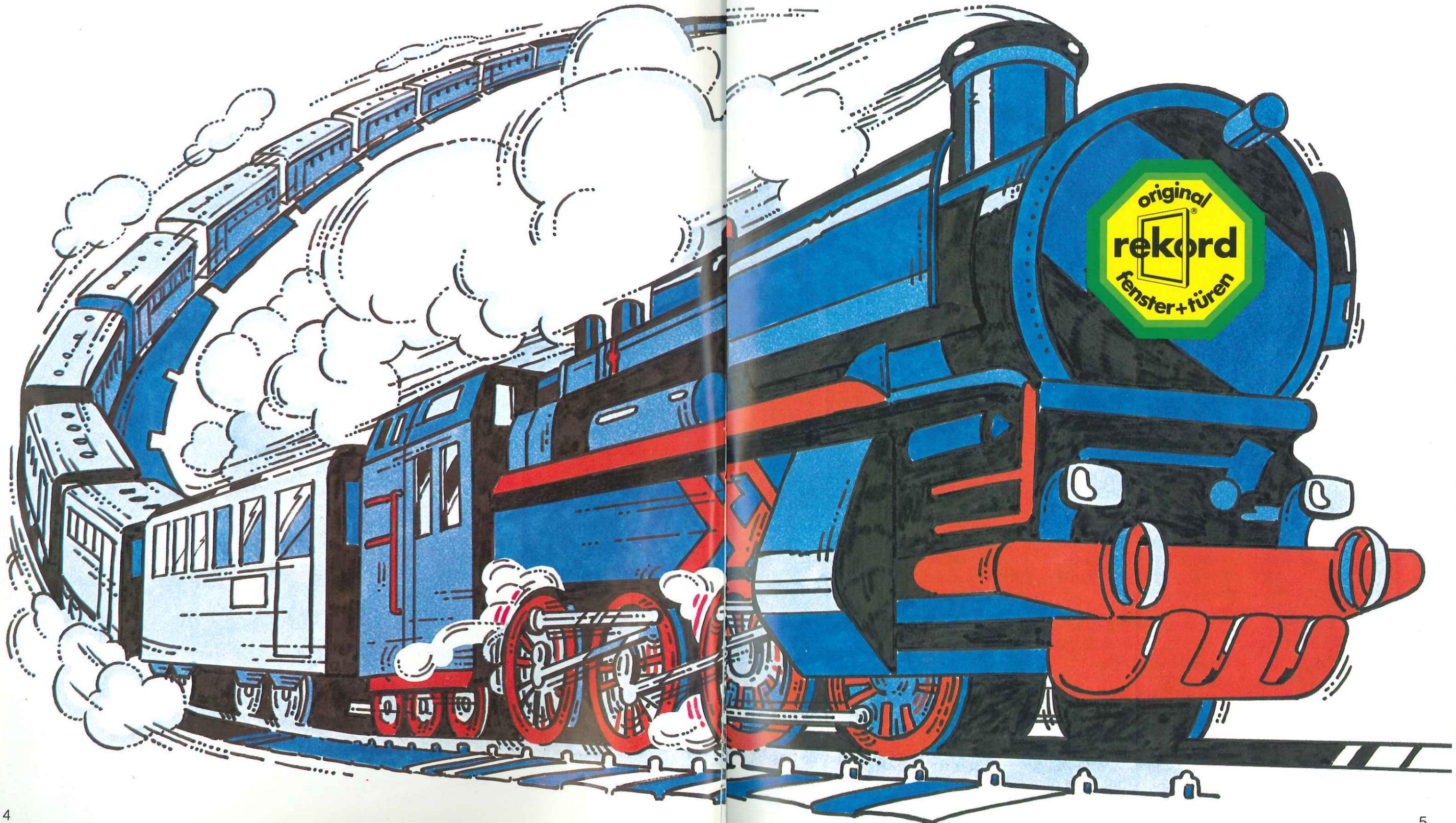


Die Lokomotive.
Viel Dampf.
Enorme Kraft.
Auf der richtigen
Schiene.

Die Weichen
sind gestellt.
Die Signale geben
freie Fahrt.
Die Aktionswagen sind
angekoppelt, die
Leistungspakete

eingeladen und der
Salonwagen bereits für
Sie geöffnet. Es macht
Freude, da mitzufahren
— weil es Freude

macht, Erfolg zu haben.
Steigen Sie ein.
Der Zug fährt ab.
Fahren Sie »Erster
Klasse-Fensterplatz«
mit rekord.





Wir verkaufen nicht nur Fenster und Türen.

Es ist beruhigend, Fenster und Türen mit der Sicherheit einer großen Marke zu verkaufen. Das allein garantiert aber noch keine Verkaufserfolge. Erst die Summe der Nebenleistungen, die rekord dem Handel anbietet, machen Markenprodukte zu einem lohnenden Geschäft. Unsere Nebenleistungen haben wir in die rekord-Leistungspakete gepackt. Knüpfen Sie die Pakete auf. Schauen Sie hinein — Sie werden feststellen: Mit diesem Verkaufsförderungsangebot muß man einfach erfolgreich sein.

Nutzen Sie das überlegene Konzept von rekord,

der großen Marke für Fenster und Türen!



**Mit rekord
fahren Sie
»Erster Klasse
Fensterplatz«.**

Die Kraft der großen Marke für Fenster und Türen. rekord-Leistungspakete.

Sehen Sie sich die rekord-Leistungspakete an. Urteilen Sie selbst, welche Kraft in ihnen steckt. Nutzen Sie diese Kraft. Sie wird Sie zum Erfolg ziehen. rekord — die große Marke für Fenster und Türen.

Für unsere Kunden, die in enger Partnerschaft mit rekord erfolgreich arbeiten — als Bestätigung Ihrer Entscheidung. Für alle diejenigen, die noch nicht auf der richtigen Schiene zum Erfolg fahren, als Beweis unserer Leistungskraft und als Aufforderung in den rekord-Expresß einzusteigen. Nie war die Gelegenheit günstiger und die Zeit dafür reifer.



Marktgerechte Produktpalette. Spezielle Objektprogramme in Holz und Kunststoff.	Für alle Bereiche des Elementeverkaufs. In Mahagoni, Kunststoff und für Anstrich. Preisgünstige Objektprogramme in Kunststoff (ISOPLAST P 60) und Meranti für die Modernisierung.
Gütegeprüfte Fenster und Türen. RAL-Gütezeichen für Holz- und Kunststoff-Fenster. KOMO-Zertifikat Niederlande.	Auszeichnungen für gleichbleibend hohe Markenqualität. Zeichen für Sicherheit und Vertrauen beim Fensterkauf. Da gibt es für den Handel kein Risiko.
Abrufbereites Lagerprogramm. Über 35.000 Elemente am Lager.	Keine Lagerhaltung beim Handel. Schnelle Verfügbarkeit von Normteilen.
Ergänzungsprogramme. Herstellung von Kleinserien zu Normpreisen.	Damit sind unsere Partner in der Lage, Einzelfenster in Standardabmessungen zu Normpreisen anbieten zu können. Ein großer Vorteil bei Angeboten für Bauvorhaben, bei denen Wettbewerbsnormmaße eingeplant wurden.



Sonderanfertigungen für individuelle Größen und Formen.	Hier spielt rekord eine seiner Stärken aus: Elemente nach Maß für Neubau und Modernisierung. Sonderformen, wie Dreieckselemente oder Rundbogenfenster in rekord-Qualität lösen in vielen Fällen harte Probleme.
Umfangreiches Funktions-Scheibenprogramm.	Klar, daß eine große Marke auch hier optimal arbeitet. rekord verglast in Holz- und Kunststofffenster die benötigte Funktionsscheibe. Problemlösungen für Wärmedämmung und Schallschutz.
Attraktive Haustüren in großer Auswahl. Dazu die passenden Seitenteile in jeder Größe.	Mit rekord bieten unsere Partner ein umfangreiches Haustüren-Programm an. Alle Türen in Sicherheitsausführung. Zu jeder Haustür gibt es das optisch passende Seitenteil. Auch ganze Haustür-Anlagen können im Rahmen des Sonderprogramms gefertigt werden.
Lieferservice mit eigenen Spezialfahrzeugen im Rahmen von festen Auslieferungstouren.	Zuverlässigkeit gehört zur Partnerschaft. Der rekord-Lieferservice ist sprichwörtlich. Spezialfahrzeuge sorgen für schonenden Transport. Tourenplan wird konsequent eingehalten — unabhängig von der Auslieferungsmenge. Lieferung erfolgt generell frachtfrei. Für den Transport von Elementen für Wohnanlagen oder Modernisierungs-Objekten wird ein Container-Service eingesetzt.
Spezielle Werkstattwagen für Kundendienst-Arbeiten.	Damit gibt rekord dem Handel eine zusätzliche Sicherheit. Die Fahrzeuge sind mit Spezialisten besetzt, die auch komplizierte Reparaturen vor Ort durchführen können.
Erweiterte Gewährleistung.	Die rekord-Garantie endet nicht bereits nach 6 Monaten. Sie erstreckt sich auf volle 2 Jahre! (nach VOB) Für Isolierglas auf 5 Jahre nach Vorschrift des Herstellers. Das sind beruhigende Sicherheiten für Händler und Endverbraucher!
Montage-Dienstleistungen: Vermittlung durch rekord für den Handelspartner.	Das Angebot: »Alles aus einer Hand« ist im Bauelementeverkauf das entscheidende, oft problemlösende Argument. Für Händler, die keine Montage aus Personalmangel anbieten können, vermittelt rekord einen Montage-Partner.

rekord- Leistungs- pakete. Für Sie gepackt.



Schulung von Bauelemente-Fachverkäufern.	rekord-Schulungen sind ein anerkanntes Instrument gezielter beruflicher Weiterbildung. Umfangreiches Seminarangebot: Kalkulation, Argumentation, Verkaufspsychologie, Verkaufstaktik, Aufmaß, Montage, Gesetzeskunde (VOB) etc.
Förderung von Handelsausstellungen.	rekord-Partner haben oft Gelegenheit, sich auf regionalen Ausstellungen zu profilieren. Hier wird geholfen, mitgestaltet und beraten. rekord hat die Spezialisten dafür, damit es beim Partner keine Fehlinvestitionen gibt.
Vertriebsbeauftragte in allen Verkaufsgebieten.	Für umfassende Beratung und Information stehen allen rekord-Partnern die Fachberater von rekord zur Verfügung.
Überregionale Anzeigenwerbung mit Kontaktvermittlung zum Handel.	Durch Anzeigenwerbung wurde rekord zu einem Markenartikel mit hohem Bekanntheitsgrad. An rekord zurückgeschickte Coupons aus diesen Anzeigen werden dem Handel zur weiteren Bearbeitung zugestellt.
Laufende Information der Handelspartner durch »rekord-informiert« und »rekord-aktuell«.	Produktänderungen oder Neuentwicklungen, Anregungen für den Verkauf oder Sonderaktionen werden schnell und direkt mitgeteilt.
Teilnahme von rekord an Fachmessen.	Hebt den Bekanntheitsgrad der Marke rekord. Mit Endverbrauchern hergestellte Kontakte werden den Handelspartner weitervermittelt.
Beteiligung an der Anzeigenwerbung des Handels.	rekord stellt ein umfangreiches Druckvorlagenprogramm für Regional-Zeitungen zur Verfügung. Übernahme von anteiligen Kosten nach vorheriger Abstimmung.



Regionale PR-Arbeit.	Im Rahmen des Maternendienstes stehen Pressetexte zur Veröffentlichung in Ihrer Regional-Zeitung zur Verfügung.
Umfangreiches Prospekt- und Informationsmaterial.	Ansprechend gestaltete Prospekte und Informations-Blätter für Endverbraucher. Faltprospekte für Postwurfsendungen. Auf Wunsch Prospekte mit Händler-eindruck.
Vollständige Arbeitsunterlagen für Ihre Verkäufer.	Von Preisblättern über die Fachhändler-Info bis zur Kalkulationsanweisung, vom Haustürenplaner bis zur Technikmappe reicht das breite Spektrum der Verkäufer-Unterlagen.
rekord-Schilder, Folienaufkleber, Leuchtreklamen, Fahnen.	Machen den rekord-Partner für Bauherren und Modernisierer erkennbar. Schilder auch zur LKW-Beschriftung verwendbar.
Musterelemente, Musterecken, Glasmuster, POS-Tafeln.	Helfen Ihre Ausstellung informativ und attraktiv zu gestalten. rekord hilft bei der Planung und Ausgestaltung Ihrer Ausstellungsräume.
Aktuelle Aktionsfolder und Info-Blätter.	Stehen mehrfach jährlich für direct-mail-Aktionen, Postwurfsendungen, Zeitungsbeilagen oder als Briefbeilagen zur Verfügung.
Werbegeschenke und Streuartikel.	Für Ausstellungen, Sonderaktionen und Kundenbesuche stehen eine Vielzahl von Werbeartikeln zur Verfügung.
Unterstützung bei Handelsveranstaltungen.	»Gebrauchsanleitungen« für einen »Tag der offenen Tür« oder für eine »rekord-Woche« für den rekord-Partner.
Hilfen bei direct-mail-Aktionen.	Durch speziell gestaltete Briefftexte von rekord.
Allgemeine Beratung.	Die Spezialisten im rekord-Team helfen und beraten: Anwendungstechnik, Verkaufsförderung, Beratung bei Vertragstexten etc.



die große Marke für Fenster und Türen.

rekord-Aktionswagen bringen Leben in Ihren Umsatz!

3 maßgeschneiderte Verkaufsförderungsaktionen für Bauelemente-Fachbetriebe erwarten Sie in 1983.

Senden sie uns Ihre Platzkarte. Wir reservieren Ihnen dann Ihren Fensterplatz im rekord-Expreß der Verkaufsförderung. Sie erhalten rechtzeitig vor Beginn der 3 Aktionen ausführliche Unterlagen und das entsprechende Werbematerial.

Hier schon einmal vorab Informationen über den Inhalt der Verkaufsförderungsaktionen:

1. Starten Sie mit Volldampf!

Ziel der 1. Aktion ist es, Bauherren und Modernisierer auf Ihren Betrieb als rekord-fenster + türen Fachbetrieb aufmerksam zu machen. Ein umfangreiches Maßnahmenpaket erwartet Sie.

2. Volle Fahrt voraus!

Bei der 2. Aktion gilt es, Interessenten zu einer Veranstaltung in Ihren Betrieb zu holen. rekord bietet hierfür einen attraktiven Maßnahmenkatalog. U.a. erfolgt eine Verlosungsaktion an Besucher.

3. Legen Sie noch ein Paar Kohlen nach! Ihr Ziel: Ein Umsatzrekord!!

Die 3. Aktion folgt als logische Konsequenz den vorangegangenen Werbeaktionen. Es gilt, möglichst viel Umsatz durch geballte verkaufserische Aktivitäten zu erzielen. rekord belohnt Verkaufserfolge.

Gewinnen Sie eine Fahrt im rekord-Salonwagen.

Für jede der 3 Aktionen, an der Sie teilnehmen, gibt's ein Los für die Fahrt mit dem rekord-Salonwagen. Das bedeutet, wer alle 3 Aktionen durchführt, hat eine 3-fache Gewinnchance.

Wertvolle Sachpreise warten auf Sie. Und hier der Hauptgewinn:

1 Fahrt »1. Klasse-Fensterplatz« im Orient-Expreß von Paris nach Venedig.

Also:

Verlieren Sie keine Zeit. Füllen Sie noch heute Ihre Platzkarte für den rekord-Expreß der Verkaufsförderung aus. Stellen Sie die Weichen für ein erfolgreiches Verkaufsjahr 1983. Nutzen Sie die Möglichkeiten, die rekord Ihnen bietet.

Für diese **Platzkarte** erhält der Einsender die Fahrkarte für den rekord-Expreß 1983.

Für einen »1. Klasse Fensterplatz« im rekord-Expreß der Verkaufsförderung.

Teil Partie A	Zuschlag Platzkarte	Supplément Réservation		Ag	80	Ausgabestelle Bureau d'émission
Bemerkungen/Observations						
<input type="checkbox"/> Anschließ-Reservierung reservation en corresp	G/G = Großraum / Gr. Comp. A/C = Abteil / Comp.	von / de	nach / à			
<input type="checkbox"/> Anschließ-Reservierung folgt reservation en corresp. suit	Klasse Classe	<input type="checkbox"/> G/G	<input type="checkbox"/> A/C	<input type="checkbox"/> G/G A/C	<input type="checkbox"/> am Platz à la place	Erreichbarkeit Si non possible
Preis / Prix DM	Wir haben für Sie reserviert: Places attribuées:		Name Nom		Adresse	
Zuschl/Supp. DM	<p>Ja, ich will mitfahren. Senden Sie mir bitte die Unterlagen für Ihre Verkaufsförderungsaktionen!</p>					(Firmenstempel Unterschrift)
Zusammen/Total DM						

die große Marke für Fenster und Türen, das ist der Zug der Zeit.





die große Marke für Fenster und Türen.



An der B 5, 2211 Dägeling
Tel. 0 48 21/840-0, Tx 28 240