

"Wieso meldet sich bei mir kein neuer Leser? Ich verschenke doch jede Woche Zeitungen!"

Lieber Sonntagshändler,

diese Frage hören wir häufig von unseren ASH. Regelmäßig melden Sie uns die Anzahl von BamS und WamS, welche Sie zu Werbezwecken verschenkt haben. Oft drucken wir Ihnen zusätzlich Werbeschreiben, um Ihnen die Neuleserwerbung noch leichter zu machen. Aber bedenken Sie:

Nicht der Leser geht auf Sie zu, Sie müssen auf den Leser zugehen!

(Seit wann kommt der Knochen zum Hund?)

Nachdem Sie den Leser zweimal kostenlos beliefert haben, sollten Sie ihn fragen, ob er Ihren kostenlosen Nach-Hause-Service in Anspruch nehmen möchte. Nur dann werden Sie mit etwas Glück Neuleser melden können!

Wer nicht fragt, der nicht gewinnt!

Sprechen Sie mit Ihrem Agenturleiter, er kann Ihnen noch weitere Tipps und Mittel zur Verfügung stellen, die es Ihnen leichter machen sollen, auf neue Leser zuzugehen.

Hier sehen Sie noch einmal die Argumente, um einen Leser zu überzeugen:

Der Nach-Hause-Service ist für den Leser kostenlos (Kioskpreis)

- KEINE Unterschrift, d.h. KEIN Abonnement
- KEINE Kaufverpflichtung, KEINE Abnahmeverpflichtung
- Abbestellungen oder Lieferunterbrechungen können mündlich mitgeteilt werden
- Zahlungsart (bar oder Rechnung) bleibt dem Leser überlassen

Damit Sie die Prämie für den gewonnenen Neuleser behalten, sollte der Leser jedoch die Zeitung mindestens 16 Wochen kaufen.

Prämien für neue Adressen

Stand Dezember 2010



30€



80€

Viel Erfolg bei der Neuleserwerbung!

