

**AUFGABE**

**Wenn Sie das Response-Element beim Namen nennen, gibt Ihnen das die Möglichkeit, nochmals einen Vorteil für den Leser zu signalisieren. Überlegen Sie: Welche Titel fallen Ihnen noch ein?**

Dankeschön-Abo, Service-Karte, ...

---

---

---

---

---

---

---

---

**AUFGABE**

**Noch mehr Führung! Werfen Sie einmal einen Blick in Ihre Mailings und notieren Sie Führungsfloskeln, die dort verwendet werden:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Und nun: Entwickeln Sie weiter. Notieren Sie Führungsfloskeln, die Ihnen spontan einfallen. Und die Sie in Ihrer nächsten Mailing-Aktion verwenden können / möchten.**

**L 05 / 01**

---

---

---

---

---

---

---

---

**AUFGABE**

Schon wieder klingelt das Telefon. Wer dran ist? Herr Hochbauer. Und der ist ganz begeistert von Ihrem Brief, den Sie für ihn

geschrieben haben. „Soweit passt alles! Aber – haben Sie denn auch schon an Antwortmöglichkeiten gedacht?“

Über welches Medium sollen Empfänger des Briefes antworten? Wählen Sie einen oder mehrere Response-Kanäle und begründen Sie, wieso Sie sich dafür entschieden haben.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**AUFGABE**

**Haben Sie Schnell-Reagierer im Blick? Prüfen Sie Ihre letzten Mailings: Haben Sie auf eine Landeseite verwiesen, auf der das Angebot noch einmal abgebildet ist? Mit welchen Führungsfloskeln haben Sie Ihre Kunden ins Internet geführt? Markieren Sie in Ihren eigenen Briefen.**

---

---

---

**Welche konkreten Vorteile bietet der Verweis auf „schnelle“ Medien? Welche Vorteile haben Sie, wenn Sie dem Kunden auch eine Landing-Page anbieten? Und was muss diese unbedingt erfüllen, damit der Verkauf über das Internet gelingt?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**L 05 / 02**

## AUFGABE

L 05 / 03

Ein kleiner Verlag möchte seine Neuerscheinung per Direktmailing bewerben. Die Zielgruppe: Personen aus Marketing, Vertrieb und Verkauf. Die Adressen sind vorhanden, und 5.000 Personen werden angeschrieben.

Die Buchproduktion kostet inklusive Druck 6,00 EUR netto pro Stück, der Direktverkaufspreis liegt bei netto 28,00 EUR.

Die bisher vorliegenden Produktionskosten inkl. Mailing-Gestaltung und Druck 4c für 5.000 Stück betragen 2.000 EUR. Die Portokosten für Infopost betragen 0,25 EUR je Sendung.

Ihre Aufgabe: Errechnen Sie den Break-even-Point! Ab wie viel Stück ist die Verkaufsaktion erfolgreich? Und: Welche Response-Quote benötigt der Verlag, damit die Aktion kostendeckend läuft?

Ihre Antwort:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**AUFGABE**

Überlegen und begründen Sie. Ist diese Anzeige gelungen oder nicht? Prüfen Sie zunächst Aufbau und Struktur und listen Sie

Positives und Negatives auf. Dann beurteilen Sie den Text. Was ist gut? Was schlecht? Welche Optimierungsvorschläge machen Sie?

(Auf den Folgeseiten finden Sie die Anzeige noch einmal im Großformat. Hier ist auch Platz für Ihre Anmerkungen.)

**Die Leserreise zur Möbelmesse Furniture China, Shanghai**

09.-15. September 2006  
7 Tage ab EUR **2.380,-**

**MÖBELMARKT. FURNITURE CHINA 2006**

**Die Möbelwelt trifft sich auf der Messe „Furniture China“ in Shanghai vom 11.–14.09.2006.**

Entdecken Sie sich neue Märkte. Erörtern Sie neue Chancen und Möglichkeiten. Knüpfen Sie wertvolle Kontakte.

Über 1.300 chinesische und knapp 200 internationale Aussteller präsentieren sich auf über 200.000 qm Ausstellungsfläche.

**Produktprogramm:**  
Polstermöbel, Wohnmöbel, Büroeinrichtungen, Accessoires, Textilien, Leuchten und Dekorartikel.

Einmalig! Während eines Tagesaufenthaltes besuchen Sie die Produktionsstätten von 3 renommierten Möbel-Produzenten. Führung in deutscher Sprache durch Fachkundige Begleitung und Übersetzer.

**Das Programm:**

- Flug Economy Class Frankfurt – Shanghai – Frankfurt (mit Zwischenstopp in Dubai)
- Alle Stadtkern-Flughäfen – Hotel – Messe – Flughafen
- 5 Übernachtungen (D)
- im Hotel Renaissance New Yangze\*\*\*\*
- City-Tour: 1-Gold-Eröffnung der Messe, Besichtigungstag in 3 Möbel-Produktionsstätten

**JA, wir buchen verbindlich laut diesem Angebot:**

Reise Economy Class: EUR 2.380,-  
7 Tage, 09. – 15. September 2006, Flüge Economy Class.

Reise Business Class: EUR 4.250,-  
7 Tage, 09. – 15. September 2006, Flüge Business Class.

**Hotellbuchung:**  Einzelzimmer  Doppelzimmer (Preise für Einzel- & Doppelzimmer identisch)

Name: \_\_\_\_\_ | Ans. Reiseleiter/Name: \_\_\_\_\_  
 Name: \_\_\_\_\_ | Vorname: \_\_\_\_\_  
 Straße: \_\_\_\_\_ | Hausnummer: \_\_\_\_\_  
 Land: \_\_\_\_\_ | Ort: \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_ | Fax: \_\_\_\_\_  
 E-Mail: \_\_\_\_\_  
 Unternehmen: \_\_\_\_\_ | Unternehmensweb: \_\_\_\_\_

**An: RSM kommunikations marketing GmbH**  
 Frau Renate Bismuth, Andersonstraße 5a, 90411 Nürnberg  
 Anmeldung per Fax an (0911) 95578-77 oder unter www.rsm.de

Reisebedingungen: Zuzug des Reisepreises 7 Tage nach Rechnungsübergang. Anmeldefrist: 60 Tage.

**AUFGABE**

**Die Leserreise zur Möbelmesse Furniture China, Shanghai**

09-15. September 2006  
7 Tage ab EUR **2.380,-**

**MÖBELMARKT. FURNITURE CHINA 2006**

**Die Möbelwelt trifft sich auf der Messe „Furniture China“ in Shanghai vom 11.–14.09.2006.**

Erschließen Sie sich neue Märkte. Entdecken Sie neue Chancen und Möglichkeiten. Knüpfen Sie wertvolle Kontakte.

Über 1.300 chinesische und knapp 200 internationale Aussteller präsentieren sich auf über 200.000 qm Ausstellungsfläche.

**Produktprogramm:**  
Polstermöbel, Wohnmöbel, Büroeinrichtungen, Accessoires, Textilien, Leuchten und Zylinderleiste.

Einmalig. Während eines Tagesfluges besuchen Sie die Produktionsstätten von 3 renommierten Möbel-Produzenten. Führung in deutscher Sprache durch fachkundige Begleitung und Übersetzer.

**Das Programm:**

- Flug Economy Class Frankfurt – Shanghai – Frankfurt (mit Zwischenstopp in Dubai)
- Alle Transfers Flughafen – Hotel – Messe – Flughafen
- 5 Übernachtungen ÜF im Hotel Renaissance New Yangtze\*\*\*\*
- City Tour, 1 Gala-Evening der Messe, Besichtigungstag in 3 Möbel-Produktionsstätten

**JA, wir buchen verbindlich laut diesem Angebot:**

**Reise Economy Class:** EUR 2.380,-  
7 Tage, 09. – 15. September 2006, Flüge Economy Class,

**Reise Business Class:** EUR 4.250,-  
7 Tage, 09. – 15. September 2006, Flüge Business Class,

**Hotellbuchung:**  Einzelzimmer  Doppelzimmer  
(Preise für Einzel- & Doppelzimmer identisch)

Nachname  (Anz. Reiseleiternehmer)  
 Vorname  
 Straße  Hausnummer  
 PLZ  Ort  
 Telefon  Fax  
 E-Mail  
 Datum  Unterschrift

**An: RSM kommunikations-marketing GmbH,**  
 Frau Renate Neumann, Andemacher Straße 5a, 90411 Nürnberg  
 Anmeldung per Fax an (0911) 95578-77 oder unter  
 www.rsm.de

**Reisebedingungen:** Zahlung des Reisepreises 7 Tage nach Rechnungsergang  
 Anmeldefrist: xxx





**AUFGABE**

**L 05 / 04**

Was kann bei dieser Tip-on-Card-Anzeige noch verbessert werden?



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

AUFGABE

L 05 / 05

Auf den folgenden Seiten finden Sie verschiedene Anzeigentypen. Suchen Sie nach den typischen Merkmalen, markieren Sie diese und ordnen Sie dann schließlich zu. Welche Anzeige passt in welches Anzeigenraster?

*Warum er wohl lächelt?*

Es könnte sein, dass er sich und sein Vermögen in den besten Händen weiß und zufrieden ist mit der erstklassigen Betreuung durch seinen persönlichen Private Banking-Berater.

Wir freuen uns, auch Ihnen ein Lächeln zu schenken. Fragen Sie Ihren Berater in einem der 20 Private Banking Center. Den Ansprechpartner in Ihrer Nähe finden Sie im Internet unter [www.naspa.de](http://www.naspa.de)

Das Private Banking der Zukunft

**Naspä** Private Banking

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**AUFGABE**

**L 05 / 06**

Anzeige Nummer 2: In welches Anzeigenraster passt sie?



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## AUFGABE

Überlegen und begründen Sie: Ist diese Anzeige gelungen oder nicht? In welches Anzeigenraster passt sie? Prüfen Sie zunächst Aufbau und Struktur und listen Sie Positives und Negatives auf.

Dann beurteilen Sie den Text. Was ist positiv? Was negativ? Wie würden Sie die Leserfrage „Was soll ich tun?“ in dieser Anzeige beantworten? Begründen Sie „Ihre“ Führung zur Reaktion und texten Sie eine Response-Aufforderung.

(Auf den Folgeseiten finden Sie die Anzeige noch einmal im Großformat. Hier ist auch Platz für Ihre Anmerkungen.)

**Alles, was dem Explorer fehlt...  
SpeedCommander kann es!**

**Datei-Verwaltung  
der Extraklasse**

**Mächtiger Funktionsumfang**

- ⊞ schneller Dateivergleich
- ⊞ komfortabler Ordnerabgleich
- ⊞ findet doppelt vorhandene Dateien
- ⊞ integrierte Multimedia-Schnellsicht (über 90 Formate)
- ⊞ mehrere Dateien gleichzeitig umbenennen

**Komfortables Datei-Management durch  
Zweifensteransicht**

- ⊞ Karteireiter für direkten Zugriff auf zusätzliche Laufwerke und Ordner

**Entpackt und komprimiert 13 Archivformate**

- ⊞ unterstützt die neuesten ZIP-Archivtypen
- ⊞ packt und entpackt u.a. ACE, GZIP, RAR, 7Z

**Vollwertiger, komplett integrierter FTP-Client**

- ⊞ inklusive FTP über SSH (SFTP) und über S3S

**Makros zur Automatisierung von Abläufen**

- ⊞ nutzt die globale Windows Makrosprache VB Script

**Funktionsumfang durch AddIns erweiterbar**

- ⊞ u.a. Datenübertragung auf Windows-Mobile-PDAs und Smartphones

**Sonderangebot  
für **com!**-Leser**

com!-Leser, die eine Vollversion von SpeedCommander aus Heft 2/2006 oder 5/2006 installiert haben, erhalten den aktuellen SpeedCommander 11 zum Upgrade-Preis von nur **18,99 Euro!**

**SPEED  
COMMANDER**

**Behalten Sie die Kontrolle über Ihre Daten**

Mehr info & Testversion unter [www.speedproject.de](http://www.speedproject.de)

Vertrieb: JDS Software, Jens Driesel, Hahnkamp 69, 26316 Varel  
Tel. 0 44 51 93 91 95 [www.jds-software.com](http://www.jds-software.com)

**SPEEDPROJECT**  
*Your way to speed things up*

## AUFGABE

# Alles, was dem Explorer fehlt... SpeedCommander kann es!

## Datei-Verwaltung der Extraklasse

**Mächtiger Funktionsumfang**

- ☒ schneller Dateivergleich
- ☒ komfortabler Ordnerabgleich
- ☒ findet doppelt vorhandene Dateien
- ☒ integrierte Multimedia-Schnellansicht (über 90 Formate)
- ☒ mehreren Dateien gleichzeitig umbenennen

**Komfortables Datei-Management durch  
Zweifensteransicht**

- ☒ Karteileiter für direkten Zugriff auf zusätzliche Laufwerke und Ordner

**Entpackt und komprimiert 13 Archivformate**

- ☒ unterstützt die neuesten ZIP-Archivtypen
- ☒ packt und entpackt u.a. ACE, GZIP, RAR, 7Z

**Vollwertiger, komplett integrierter FTP-Client**

- ☒ inklusive FTP über SSH (SFTP) und über SSL

**Makros zur Automatisierung von Abläufen**

- ☒ nutzt die globale Windows Makrosprache VB-Script

**Funktionsumfang durch AddIns erweiterbar**

- ☒ u.a. Datenübertragung auf Windows-Mobile-PDAs und Smartphones

# SPEED COMMANDER

**Behalten Sie die Kontrolle über Ihre Daten**

Media-Infos & Downloads unter [www.speedproject.de](http://www.speedproject.de)



Sonderangebot  
für Per Computer Magazin **com!**-Leser

com!online-Leser, die eine Vollversion von SPEEDCOMMANDER aus Heft 2/2006 oder 5/2006 installiert haben, erhalten den aktuellen SPEEDCOMMANDER II zum Upgrade-Preis von nur **18.95 Euro!**



Vertrieb: JDS Software Jens Driesel, Hafenkampstr. 69, 26316 Varel  
Tel. 044 51/95 95 95. [www.jds-software.com](http://www.jds-software.com)

SPEEDPROJECT  
*Your way to speed things up*

**AUFGABE**

**Ihre Beurteilung:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





