

Entschuldigung fällig?



Anzeige

Hilfe

Eingang: Nachricht Nr. 4

Von: Mews, Holger Mews.Holger@ipv-hh.deAn: "pulch@firemail.de" <pulch@firemail.de>

Cc:

Empfangen: 07.08.2000 13:55

Betreff: Vertriebsangebot

Text: Sehr geehrter Herr Pulch,

vielen Dank noch einmal für unser sehr informatives und nettes Gespräch im Hessischen Hof in Frankfurt.

Anbei übersende ich Ihnen verabredungsgemäß unser Vertriebsangebot für Ihr Objekt INVESTMENT.

Bezüglich der Höhe der Vertriebsgebühr habe ich mit der Geschäftsleitung noch einmal gesprochen, so daß wir Ihnen jetzt eine reduzierte Gebühr gemäß Vertriebsangebot offerieren können.

Weiterhin übersende ich Ihnen in der Anlage zur Information einen Vertragsentwurf. Wenn Sie mit dem Vertragswerk soweit einverstanden sind, würden wir Ihnen dann umgehend die ausgearbeiteten Verträge zukommen lassen.

Bitte bedenken Sie, falls es beim geplanten EVT in der 37. KW bleiben soll, daß wir in dieser Woche soweit alle Einzelheiten bezüglich unserer Zusammenarbeit besprechen sollten, damit spätestens Anfang nächster Woche die unterschriebenen Verträge bei uns vorliegen.

Ergänzend zu unserem Treffen habe ich noch einmal nachfolgende Punkte zusammengetragen:

Das Objekt IMMOBILIEN UND INVESTMENT wird zur nächsten Ausgabe in INVESTMENT umbenannt.

Damit ist auch der Vertriebsbetreuungsvertrag mit der VU in Wiesbaden gegenstandslos.

Ein "vertragsfreies Verhältnis" Ihres Verlages bezüglich des Objektes INVESTMENT ist die unabdingbare Grundlage für eine Zusammenarbeit mit unserem Hause.

Zum "Neustart" des Objektes INVESTMENT wird das Heft von Verlagsseite einem weiteren Relaunch bezüglich der Titelseite, des Heftumfangs und der Heftqualität unterzogen. Das Heft wird als sogenanntes "neues Produkt" eingeführt. Verkaufsfördernd wird von Verlagsseite noch einmal Werbung auf n-tv geschaltet und eine Direct-Mailing-Aktion innerhalb der Kernzielgruppe durchgeführt.

Angedacht wurden zum Neustart auch eine eventuelle einmalige Preisreduzierung und die Durchführung eines Händlerwettbewerbes.

Als Pilottitel wurde das Objekt CAPITAL bestimmt. Weiter Überschneidungen bezüglich Inhalt und/oder Zielgruppe sind auch bei den Objekten BELLEVUE und CASH gegeben. Bezüglich der Vertriebsstrategie wird sich IPV aber nicht nur an diesen Pilottiteln, sondern auch an den überdurchschnittlich verkaufenden Geschäftsarten des Segmentes orientieren.

Die Startauflage sollte bei maximal 20.000 Exemplaren liegen, unter der Voraussetzung das der Handel die Ihnen angebotene Menge auch akzeptiert.

Die Platzierung soll weg aus dem Segment der Immobilienzeitschriften, hin zu den Wirtschaftszeitschriften im Umfeld von CAPITAL und CASH.

Bitte bedenken Sie, daß es für eine optimale Einregulierung und Neupositionierung des Titels von Nöten ist, daß Sie uns die "alten Vertriebsauswertungen" von der VU zur Verfügung stellen.



Anzeige

Hilfe

Eingang: Nachricht Nr. 1

Von: Mews, Holger Mews.Holger@ipv-hh.de

An: 'Bernd Pulch' <pulch@firemail.de>

Cc:

Empfangen: 11.08.2000 11:15

Betreff: AW: Unser Telefonat

Text: Sehr geehrter Herr Pulch,

den Originalvertrag haben wir noch nicht losgeschickt.
Wenn sie mit dem Entwurf soweit einverstanden sind, sagen Sie vielleicht Herrn Beger am Montag Bescheid, daß er die Verträge Ihnen übersenden möge!

MfG
Holger Mews

-----Ursprüngliche Nachricht-----

Von: Bernd Pulch [mailto:pulch@firemail.de]

Gesendet am: Donnerstag, 10. August 2000 18:47

An: Mews.Holger@ipv-hh.de

Betreff: RE: Unser Telefonat

Sehr geehrter Herr Mews,

danke für Ihre E-Mail. Ich werde mich diesbezüglich um die Angelegenheiten kümmern. Bitte informieren Sie mich, ob und wann Sie den Originalvertrag abgeschickt haben -wenn ja, ob nach Frankfurt oder ob nach Wien.

Mit freundlichen Grüßen

Bernd M. Pulch

> ----- Original Message -----

> Von: Mews.Holger@ipv-hh.de

> An: pulch@firemail.de

> Empfangen: 10.08.2000 17:35

> Betreff: Unser Telefonat

>

> Sehr geehrter Herr Pulch,

>

> wie eben besprochen würden wir Sie bitten, von der VU die Vertriebsauswertungen der letzten 3 Ausgaben Ihres Objektes IMMOBILIEN & INVESTMENT anzufordern.

> Diese beinhalten die Liefermengen und Verkäufe der eingeschalteten Grossisten, der belieferten Bahnhofsbuchhändler und der Großhändler im deutschsprachigen Ausland (Österreich und Schweiz, evtl. Luxemburg).

>

> Bitte überlegen Sie sich auch bis zum Telefonat mit Herrn Beger, ob Sie den Copypreis von DM 9,90- beibehalten wollen, und ob für die nächsten Ausgabe parallel ein Händler- bzw. Platzierungswettbewerb organisiert werden soll.

>

> Mit freundlichen Grüßen

>

> Holger Mews

>

> Marketingleitung

> IPV Inland Presse Vertrieb GmbH



Anzeige

Hilfe

Eingang: Nachricht Nr. 1

Von: Mews, Holger Mews.Holger@ipv-hh.de

An: 'Bernd Pulch' <pulch@firemail.de>

Cc:

Empfangen: 11.08.2000 11:15

Betreff: AW: Unser Telefonat

Text: Sehr geehrter Herr Pulch,

den Originalvertrag haben wir noch nicht losgeschickt.
Wenn sie mit dem Entwurf soweit einverstanden sind, sagen Sie vielleicht Herrn Beger am Montag Bescheid, daß er die Verträge Ihnen übersenden möge!

MfG
Holger Mews

-----Ursprüngliche Nachricht-----

Von: Bernd Pulch [mailto:pulch@firemail.de]

Gesendet am: Donnerstag, 10. August 2000 18:47

An: Mews.Holger@ipv-hh.de

Betreff: RE: Unser Telefonat

Sehr geehrter Herr Mews,

danke für Ihre E-Mail. Ich werde mich diesbezüglich um die Angelegenheiten kümmern. Bitte informieren Sie mich, ob und wann Sie den Originalvertrag abgeschickt haben -wenn ja, ob nach Frankfurt oder ob nach Wien.

Mit freundlichen Grüßen

Bernd M. Pulch

> ----- Original Message -----

> Von: Mews.Holger@ipv-hh.de

> An: pulch@firemail.de

> Empfangen: 10.08.2000 17:35

> Betreff: Unser Telefonat

>

> Sehr geehrter Herr Pulch,

>

> wie eben besprochen würden wir Sie bitten, von der VU die Vertriebsauswertungen der letzten 3 Ausgaben Ihres Objektes IMMOBILIEN & INVESTMENT anzufordern.

> Diese beinhalten die Liefermengen und Verkäufe der eingeschalteten Grossisten, der belieferten Bahnhofsbuchhändler und der Großhändler im deutschsprachigen Ausland (Österreich und Schweiz, evtl. Luxemburg).

>

> Bitte überlegen Sie sich auch bis zum Telefonat mit Herrn Beger, ob Sie den Copypreis von DM 9,90- beibehalten wollen, und ob für die nächsten Ausgabe parallel ein Händler- bzw. Platzierungswettbewerb organisiert werden soll.

>

> Mit freundlichen Grüßen

>

> Holger Mews

>

> Marketingleitung

> IPV Inland Presse Vertrieb GmbH