



Verkaufs-Argumente

ARCHIV

1-59

Die inneren Werte!

Industrielle Erzeugnisse, also auch Ackerschlepper, werden zu einem guten Teil mit dem Auge gekauft. Wir glauben sagen zu können, daß die Form unserer McCormick-Schlepper eine recht gut gelungene Lösung darstellt, strahlt sie doch bei aller Eleganz, Kraft und Zuverlässigkeit aus.

Eine gelungene Formgebung alleine aber tut es nicht, denn für den praktischen Einsatz sind letztlich die inneren Werte von ausschlaggebender Bedeutung.

Wenn Sie einem Interessenten einen McCormick-Schlepper vorführen, dann ermöglichen Sie ihm auch einen Blick unter die Haube. Zeigen Sie ihm, daß weder in konstruktiver Hinsicht noch beim Material gespart wurde. Erwähnen Sie auch das wohlausgewogene Verhältnis aller Aggregate wie Motor, Kupplung, Getriebe — die gußeiserne Ölwanne, die Vorderachsträger, Motor und Kupplungsglocke fest miteinander verbindet und somit zusätzliche Stabilität gewährleistet. Das wird ihn überzeugen. Vergessen Sie auch nicht die Vorzüge des geräuscharmen Mehrzylinder-motors des IH-Getriebes mit vorgelagertem Differential — speziell der Agriomatic — zu erwähnen. Vor allen Dingen aber sollten Sie stets die außerordentliche Kraft der McCormick-Schlepper immer wieder herausstellen, denn dieser Punkt ist für jeden Landwirt von großer Überzeugungskraft.

Denken Sie also bei allen Verkaufsverhandlungen daran: Entscheidend sind

DIE INNEREN WERTE!

INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY M. B. H.

GER-660-γ