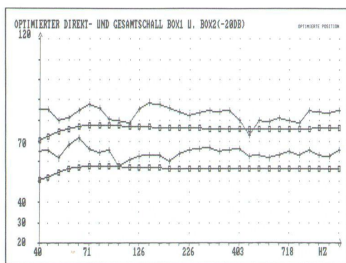
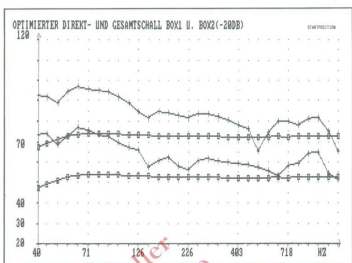


Das ELAC Computer-Simulationsprogramm sucht prinzipiell den besten Aufstellungs- bzw. Hörplatz. Es kann daher nicht als Entscheidungshilfe zwischen mehreren Boxen herangezogen werden.

### Was erhält der Kunde?

Die Computer-Berechnungen werden dem Endverbraucher zur Verfügung gestellt und entsprechend individuell erklärt.



Die Kurve zeigt den Frequenzgang, der sich in der vom Endverbraucher gewählten Aufstellung ergibt.

Der Computer hat die Aufstellung im Rahmen der individuellen Wünsche des Kunden verändert. Der Frequenzgang ist deutlich "geglättet". Schmale "Täler" im Frequenzgang nimmt das Ohr nicht wahr. Sie sind daher unkritisch. Breite Einbrüche wirken sich akustisch aus.

ERGEBNISSE DER FREQUENZGANGBERECHNUNG

\*\*\*\*\*

UNTERSCHIEDLICHE SCHALLSPEITZUNGEN

LA	FR	DC	SPK	PH	STREIF
1	2	1	0	10	0
1	2	1	0	10	0

RAUMGRÖÖE (L x B x H) 3,7 x 2,7 x 2,7 M

KOORDINATEN DER ANNAHMEN (1 = 7,5 °, 2 = 1,4 °, 3 = 1,4 °)

REFLEKTIONSKOEFFIZIENTEN FÜR DIE 4 WÄNDE:

W1 100 % W2 100 % W3 100 % W4 100 %

W1 100 % W2 100 % W3 100 % W4 100 %

ANWELTUNGSFREQUENZEN

FREQUENZ	PG-1	PG-2	PG-3	PG-4
40	85,5	121,5	87	121,5
50	86,2	122,2	87,8	122,2
60	87,5	123,5	89,5	123,5
70	89,2	125,2	91,2	125,2
80	91,5	127,5	93,5	127,5
90	94,2	130,2	96,2	130,2
100	97,5	133,5	99,5	133,5
110	101,2	137,2	103,2	137,2
120	105,5	141,5	107,5	141,5
130	110,2	146,2	112,2	146,2
140	115,5	151,5	117,5	151,5
150	121,2	157,2	123,2	157,2
160	127,5	163,5	129,5	163,5
170	134,2	170,2	136,2	170,2
180	141,5	177,5	143,5	177,5
190	149,2	185,2	151,2	185,2
200	157,5	193,5	159,5	193,5
220	167,2	203,2	169,2	203,2
240	177,5	213,5	179,5	213,5
260	188,2	224,2	190,2	224,2
280	199,5	235,5	201,5	235,5
300	211,2	247,2	213,2	247,2
320	223,5	259,5	225,5	259,5
340	236,2	272,2	238,2	272,2
360	249,5	285,5	251,5	285,5
380	263,2	299,2	265,2	299,2
400	277,5	313,5	279,5	313,5
420	292,2	328,2	294,2	328,2
440	307,5	343,5	309,5	343,5
460	323,2	359,2	325,2	359,2
480	339,5	375,5	341,5	375,5
500	356,2	392,2	358,2	392,2
520	373,5	409,5	375,5	409,5
540	391,2	427,2	393,2	427,2
560	409,5	445,5	411,5	445,5
580	428,2	464,2	430,2	464,2
600	447,5	483,5	449,5	483,5
620	467,2	503,2	469,2	503,2
640	487,5	523,5	489,5	523,5
660	508,2	544,2	510,2	544,2
680	529,5	565,5	531,5	565,5
700	551,2	587,2	553,2	587,2
720	573,5	609,5	575,5	609,5
740	596,2	632,2	598,2	632,2
760	619,5	655,5	621,5	655,5
780	643,2	679,2	645,2	679,2
800	667,5	703,5	669,5	703,5
820	692,2	728,2	694,2	728,2
840	717,5	753,5	719,5	753,5
860	743,2	779,2	745,2	779,2
880	769,5	805,5	771,5	805,5
900	796,2	832,2	798,2	832,2
920	823,5	859,5	825,5	859,5
940	851,2	887,2	853,2	887,2
960	879,5	915,5	881,5	915,5
980	908,2	944,2	910,2	944,2
1000	937,5	973,5	939,5	973,5

OPFERENDEKURVE FÜR EIN WIEDERHOLUNGSVERHÄLTNISS 0,15

TABELLE DER REFLEKTIONSKOEFFIZIENTEN: 4

Die Antworten aus dem Fragebogen werden als Werte codiert.

Man muß nicht unbedingt ein Techniker sein. Für Laien gut verständlich wird die Computer-Berechnung erklärt.

### Nutzen Sie das ELAC HiFi Akustik-System als Verkaufsargument.

ELAC bietet nicht nur marktgerechte Produkte mit einem guten Markennamen, einer ausgezeichneten Handelsspanne, in einem seriösen Vertrieb, **ELAC umwirbt den Kunden auch nach dem Kauf.**

ELAC im Vertrieb bei John + Partner, Rendsburger Landstr. 215, 2300 Kiel 1, Tel: 0431/687093, Fax: 0431/ 682101, Tx: 299 805

# Der Kunde ist König, auch nach dem Kauf!

© beim Hersteller Archiv Michael Otto HiFi-Classic.de

© beim Hersteller Archiv Michael Otto HiFi-Classic.de

© beim Hersteller Archiv Michael Otto HiFi-Classic.de

**John + Partner**

### Stammkunden sind wichtig:

Im Zuge des immer härter werdenden Wettbewerbs wird es immer wichtiger, sich Stammkunden zu schaffen.

Die schnelle Mark bringt nur kurzfristigen Erfolg.

Sichern Sie sich Ihren langfristigen Erfolg, indem Sie Ihre Kunden an sich binden.

### Profilieren Sie sich mit Firmen, für die After-Sales-Service kein leeres Gerede ist:

Profilieren Sie sich mit Firmen, die Ihnen Stammkunden verschaffen!

ELAC bewirbt den Kunden auch nach dem Kauf und sorgt dafür, daß er mit seinen Aufstellungsproblemen nicht allein gelassen wird.

Sie können Ihrem Kunden dieses "Zusatz-Bonbon" verschaffen. Beraten Sie Ihren Kunden über die ELAC Computer-Hör- und Aufstellungsplatz-Optimierung.

Ein schlecht aufgestellter Spitzenlautsprecher kann schlechter klingen, als ein optimal aufgestellter Lautsprecher der Mittelklasse!

ELAC gibt sich nicht damit zufrieden, einfach gute Lautsprecher zu entwickeln.

Veränderungen im Detail bringen zwar hörbare Klangverbesserungen. Im Vergleich dazu sind jedoch die Klangveränderungen, bedingt durch Aufstellung und Wohnraumeigenschaften, um Faktoren größer.

Daher hat ELAC mit Hilfe eines Computer-Simulationsprogrammes das Zusammenspiel von Lautsprechern, Wohnraum und Hörer erforscht. Diese Ergebnisse sind die Basis der ELAC-Neuentwicklungen und haben z.T. zu ganz neuen Lautsprecherkonzepten geführt. Jetzt bietet ELAC die Möglichkeit, als Zusatzservice, individuell für jeden Wohnraum und jede ELAC-Box die optimale Aufstellung zu berechnen.

Modernste AT-Rechner mit speziellen Ausbaustufen (32 Bit-Prozessoren mit mathematischen Coprozessoren) rechnen dazu mehrere 100 Aufstellungsvarianten. Dabei werden für 31 Frequenzstützpunkte von 40 Hz bis 1280 Hz 2.500 reflektierte Schallwellen in die Berechnung miteinbezogen. Für einen Rechenlauf werden über 100 Milliarden Befehle durchlaufen. Insgesamt wird bis zu 24 Stunden Rechenzeit benötigt. Die hierfür entstehenden Kosten betragen mehr als 200,-- DM pro Rechenlauf. Als Kundendienst berechnen wir nur 50,-- DM als Unkostenbeitrag.

Gutschein für kostenlose Computer-Berechnung

Nutzen Sie ein zugkräftiges Verkaufsargument: Ein Gutschein über DM 50,-- für die kostenlose Computer-Berechnung im Rahmen des ELAC HiFi Akustik-Systems.

Und so wird's gemacht

**Ihr Kunde füllt den Fragebogen aus und schickt diesen mit seinen Original-Garantiekarten, einem Verrechnungsscheck über DM 50,-- oder Ihrem Gutschein an John + Partner.**

Bitte beachten Sie, daß unser Angebot nicht für Lautsprecher anderer Hersteller gelten kann, da für die Berechnungen außer den üblicherweise veröffentlichten technischen Daten zusätzliche, betriebsinterne Entwicklungsangaben benötigt werden.

