

REKLAME DURCH AUFMERKSAMKEITEN

„Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft“. Auch im Geschäftsleben hat dieser Satz seine Gültigkeit. Wer in geschickter Weise in seinem Geschäft nach dieser Auffassung handelt, wird damit etwas tun, was die Kundschaft schätzt und was also dadurch zur guten Reklame gestempelt wird. Einige Beispielfälle:

Bügel mit Firmenaufdruck

Da es ein Gegenstand von Wert ist und es einen guten Eindruck macht, die Garderobe schön glatt auf den Bügel gehängt zur Ablieferung zu bringen und da ferner darin ein geschickter Hinweis liegt, dem gut gearbeiteten Stück auch eine gute Behandlung zuteil werden zu lassen, so ist diese Geschenkrekla­me wohl als eine gute und geschickte zu bewerten.

Seidene Kavaliertücher

als Aufmerksamkeit dem Kunden gewidmet, sollen auch als Reklamegeschenke geschätzt werden. Wir haben die Mitteilung davon direkt aus der Schneiderpraxis erhalten. Natürlich setzt eine solche Werbung eine bestimmte Kundschaftsklasse voraus. Sie erscheint uns, um ein Beispiel anzuführen, dann besonders vorteilhaft, wenn ein junger Meister als Lieferant für Altersgenossen, Vereinsmitglieder, Sportskollegen tätig ist.

Taschenspiegel — Taschenbürsten

Da es kleine, für jeden brauchbare Gegenstände und gewissermaßen Toilettenzubehör ist, werden sie wohl immer gern aufgenommen und in Gebrauch genommen werden. Voraussetzung ist natürlich, daß sie keine minderwertige Ausstattung zeigen, denn das wäre ein Hinderungsgrund, sich darüber zu freuen. Die Freude an der wenn auch kleinen Sache und die Erinnerung an den Spender, durch den Firmenaufdruck charakterisiert, machen kleine Geschenke erst zum wirklichen Geschäftswerber.

Notizblocks und Taschenkalender

in gefälliger Form geboten, zählen zu den stets willkommenen Geschenkgegenständen. Sie eignen sich zu einer allgemeinen Versendung an die Kundschaft in Verbindung mit einer Werbung für das Geschäft. Der EMZ-Verlag liefert sie; man verlange Muster.

Schriften über Mode und Kleiderkultur

Informationen, was im Reiche der Herrenmode Gesetz ist, wie man sich zu den verschiedensten Gelegenheiten

korrekt kleidet, sind namentlich der jungen Herrenwelt immer sehr willkommen. Sie zu verbreiten, liegt außerdem im Interesse jedes Schneidergeschäfts, weil sie die Auffassung vom Wert einer gediegenen, vom Maßgeschäft hergestellten Kleidung fördern. „Er, von Kopf bis Fuß korrekt“, erschienen im „E. M. Z.“-Verlag, ist ein in diesem Sinne zur Verbreitung in Kundschaftskreisen sehr empfehlenswerter Kleiderkodex. „Wie kleide ich mich, Wo“ und die Tabelle „Das A-B-C der korrekten Herrenkleidung“, als Berater für Bekleidungsfragen bei allen Gelegenheiten, sind Auszüge aus dem vorgenannten Buch und für den Propagandadienst des Schneiders sehr geeignet. Man orientiere sich eingehend über diese angebotenen Artikel, durch Anfordern von Proben und Preisen.

Wirksame Schemadrucksachen

Einige kleinere Veröffentlichungen, die für den gute Werbemittel suchenden Fachmann wertvoll sein werden, sind die folgenden:

Die Danksagungskarte. Nach englischem Vorbild dürfte eine Schemakarte, jedem abgelieferten Anzug respektive jeder Rechnung beigelegt, wie folgt abgefaßt, von Wert sein:

Mit besten Empfehlungen und Dank
E. H. Wichmann, Schneidermeister.

Es ist eine kleine Aufmerksamkeit, die noch beim Schlußakt der erledigten Bestellung zum Ausdruck bringt, wie sehr man den Auftrag geschätzt hat.

Das Reiseregister. Eine sinngemäße Aufmerksamkeit und Werbung ist das Reiseregister, das rechtzeitig vor der Reisezeit an die Kundschaft zu versenden ist. Es dient dazu, den Leuten die immer schwierige Arbeit der Zusammenstellung der Reiseeffekten zu erleichtern und erinnert gerade zum richtigen Zeitpunkt an die Vervollständigung der Reisekleidung.

Eine Karte mit der Bitte um Empfehlung (nach englischem Muster). Die Karte von Horne Brothers lautet in der Übersetzung:

„Ich habe alles Vertrauen, daß dieses Kleidungsstück Sie voll befriedigen wird in bezug auf Paßform, Bearbeitung, Stil und lange Tragfähigkeit. Sollte sich Ihnen eine Gelegenheit zu freundlicher Empfehlung an einen Ihrer Freunde bieten, so würde ich Ihnen dafür dankbarst verbunden sein.“

WE have every confidence that this Suit will prove perfectly satisfactory in fit, make, style, and length of service . . .

Should an opportunity occur, we should greatly appreciate your kind recommendation to any of your friends.

Horne Brothers Ltd

KALENDER 1929

	Januar	Februar	März
S	6 13 20 27	3 10 17 24	3 10 17 24 31
M	7 14 21 28	4 11 18 25	4 11 18 25
D	1 8 15 22 29	5 12 19 26	5 12 19 26
M	2 9 16 23 30	6 13 20 27	6 13 20 27
D	3 10 17 24 31	7 14 21 28	7 14 21 28
F	4 11 18 25	1 8 15 22	1 8 15 22 29
S	5 12 19 26	2 9 16 23	2 9 16 23 30

	April	Mai	Juni
S	7 14 21 28	5 12 19 26	2 9 16 23 30
M	1 8 15 22 29	6 13 20 27	3 10 17 24
D	2 9 16 23 30	7 14 21 28	4 11 18 25
M	3 10 17 24	1 8 15 22 29	5 12 19 26
D	4 11 18 25	2 9 16 23 30	6 13 20 27
F	5 12 19 26	3 10 17 24 31	7 14 21 28
S	6 13 20 27	4 11 18 25	1 8 15 22 29

	Juli	August	September
S	7 14 21 28	4 11 18 25	1 8 15 22 29
M	1 8 15 22 29	5 12 19 26	2 9 16 23 30
D	2 9 16 23 30	6 13 20 27	3 10 17 24
M	3 10 17 24 31	7 14 21 28	4 11 18 25
D	4 11 18 25	1 8 15 22 29	5 12 19 26
F	5 12 19 26	2 9 16 23 30	6 13 20 27
S	6 13 20 27	3 10 17 24 31	7 14 21 28

	Oktober	Novemb.	Dezember
S	6 13 20 27	3 10 17 24	1 8 15 22 29
M	7 14 21 28	4 11 18 25	2 9 16 23 30
D	1 8 15 22 29	5 12 19 26	3 10 17 24 31
M	2 9 16 23 30	6 13 20 27	4 11 18 25
D	3 10 17 24 31	7 14 21 28	5 12 19 26
F	4 11 18 25	1 8 15 22 29	6 13 20 27
S	5 12 19 26	2 9 16 23 30	7 14 21 28

Fastn. 12. Febr. Karfreit. 29. März. Ostern 31. März u. 1. Apr. Himmelf. 9. Mai. Pfingst. 19. 20. Mai. Wdhn. 25. 26. Dez.

SCHNEIDERGESCHÄFT E. HESSE
LEIPZIG / BERLINER STRASSE
hält sich empfohlen

Mit besten Empfehlungen und Dank

E. H. Wichmann
Schneidermeister
Poststraße 28