

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,50 RM, unter Streifband 1,85 RM. Für das Ausland (unter Streifband) Jahresbezugspreis 25,— RM in Landeswährung (6 U. S. A. \$, 30 Schweizer Franken usw.). Bestellungen nur an die Geschäftsstelle erbeten.

Die Deutsche Uhrmacher-Zeitung erscheint regelmäßig an jedem Sonnabend in Berlin C 2, Breite Straße 8-9.

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,24 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,15 RM. Die ganze Seite wird mit 225,— RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis x Multiplikator 1,5 RM).

Postscheck-Konto 2581 Berlin
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: Merkur 4660, 4661, 7684, 739.

Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

L. Jahrgang

Berlin, 23. Oktober 1926

Nummer 43

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten / Nachdruck verboten

Der Kampf um die Kundschaft

Die meisten Betriebs- und Geschäftsinhaber stehen schon seit langen Jahren, manche sogar schon ein ganzes Leben lang, mitten im Geschäftsleben und haben daher reichliche Gelegenheit gehabt, viel Menschenkenntnis und umfangreiche Erfahrungen zu sammeln, auch in der Kundenwerbung und Kundenbedienung. Man könnte daher zu der Annahme kommen, daß Fehlgriffe in der Bedienung der Kundschaft kaum noch vorkommen. Jedoch es werden Tag für Tag immer wieder neue Klagen laut über nachlässige und wenig freundliche, steife und ungelente, ja manchmal sogar barsche und direkt abstoßende Kundenbedienung. Selbstverständlich wirkt diese Art der Kundenbedienung keineswegs als Reklame und Empfehlung. Auf diese Weise werden keine neuen Kunden gewonnen, und auch die bisherigen werden nicht gehalten. Es ist daher kein Wunder, daß Geschäfte, in denen die Kundenbedienung zu wünschen übrig läßt, ihren Kundenkreis nicht erweitern und ihre Umsätze und Einnahmen nicht steigern, wenn die letzteren nicht gar noch lediglich aus diesem Grunde der schlechten, ungeschickten Behandlung der Kunden erheblich zurückgehen.

In Anbetracht dieser Tatsachen erscheint es als dringend erforderlich, daß man sich im Uhrmacher- und Juweliergewerbe immer wieder auf die Leit- und Grundsätze dieser Kunst der Kundenwerbung und Kundenbedienung besinne und in seiner Geschäftsführung stets auf eine aufmerksame, sorgfältige und freundliche Bedienung der einzelnen Kunden achte, um die Kundschaft in jeder Hinsicht zufrieden zu stellen und dadurch immer neue Kunden an sich zu ziehen.

Dies ist heute um so notwendiger, als die Kundschaft mit jedem Tage auch in bezug auf die Bedienung anspruchsvoller wird und die führenden Geschäfte gewaltige Anstrengungen machen und alle möglichen Mittel und Methoden der Geschäftsreklame und Propaganda zur Anwendung bringen, um immer mehr Kunden an sich zu ziehen. Der Konkurrenzkampf, d. h. der Kampf um den Kunden und Käufer, steht zurzeit mehr denn je im Mittelpunkt des Geschäftslebens und wird in rücksichtsloser Weise geführt. Deshalb wird jeder Geschäftsmann, der trotz dieses verschärften Kon-

kurrenzkampfes heute seinen Betrieb am Leben erhalten, seinen Kundenkreis erweitern, seine Umsätze und Einnahmen steigern und sein Geschäft vorwärtsbringen will, bei der Bedienung der Kundschaft vor allem folgende Leitsätze der Kundenwerbung und Kundenbedienung beachten oder dafür Sorge tragen müssen, daß sie vom Verkaufspersonal beachtet werden.

1. Freue Dich über jeden Kunden, der Dein Geschäft betritt. Eigentlich bringt dieser Grundsatz eine Selbstverständlichkeit zum Ausdruck; ist doch von jedem Interessenten, der das Geschäft betritt, eine neue Verkaufs- bzw. Verdienstmöglichkeit zu erwarten, also auch eine Möglichkeit, den Erfolg des Geschäftes zu vergrößern und den Kundenkreis zu erweitern oder zu festigen. Da es sich vorläufig jedoch, solange der Kauf nicht getätigt, der Auftrag nicht erteilt worden ist, nur um eine Möglichkeit handelt, liegt es an dem Gewerbetreibenden selbst, die gegebene Möglichkeit zu seinem Gunsten auszunutzen und das Geschäft mit Hilfe der Verkaufskunst zum Abschluß zu bringen. Ein eifriger und geschäftstüchtiger Kaufmann wird jede ihm gebotene Gelegenheit von diesem Standpunkte aus betrachten und sich daher wirklich freuen über jeden Menschen, arm oder reich, der sein Geschäft besucht. Seine Gesichtszüge, seine Begrüßung, sein ganzes Wesen und Gebaren werden trotz der schlechten Verhältnisse etwas von dieser Freude widerspiegeln und den Besucher schon rein gefühlsmäßig eher zum Kauf geneigter stimmen.

2. Empfange jeden Kunden höflich und freundlich und erkundige Dich mit Interesse nach seinen Wünschen. Wer in einem jeden Kunden eine Möglichkeit zu neuem Verdienst, zu weiterem geschäftlichen Erfolge, zur Kundenwerbung und Geschäftsreklame erblickt, wird ihn von vornherein mit echter, warmer Höflichkeit und Freundlichkeit empfangen, sich mit Interesse nach seinen Wünschen erkundigen und ihn wie einen Freund mit Aufmerksamkeit bedienen, um seine Kauflust anzuregen und das Geschäft in die Wege zu leiten. Ein solcher Geschäftsmann wird es auch nie übersehen und vergessen, jeden neu