

Sie sehen auf einem Ihrer systematischen Spaziergänge vielleicht auch einmal ein gut ausgeführtes Textschild in einem sehr feinen Holzrahmen, leicht lesbar, sorgfältig von berufener Hand gezeichnet, das Ihnen eine Anregung für Ihr Geschäft gibt. Nur muß man sich hier vor Nachahmung hüten und nicht Texte einfach abschreiben wollen, vielmehr muß man sich die Frage vorlegen, was denn eigentlich die Überlegenheit des eigenen Geschäftes darstellt, und den Text danach einrichten. Dabei machte man einen Fehler, dächte man an die Konkurrenz im eigenen Berufe, denn das Publikum hat ein feines Gefühl dafür, ob jemand ruhmredig ist oder die Wahrheit sagt.

Wie wäre es z. B. mit folgendem Text für Brillant-schmuck?

Mein Brillant-Schmuck

ist unter Verwendung edelsten Materials gefertigt.

Ich nehme jedes von mir gekaufte Stück in angemessener Zeit

zum vollen Preise

wieder in Zahlung, wenn Sie ein noch wertvolleres Stück erwerben wollen.

Was als eine angemessene Zeit zu gelten hat, hängt von der Vereinbarung mit Ihren Kunden ab. Aber ein solcher Text sollte das Vertrauen zu der Ware, die Sie verkaufen, doch sicherlich heben können. Im Grunde genommen würden Sie einen Umtausch ja sowieso in angemessener Zeit vornehmen, wenn der Kunde noch etwas Besseres kaufen will, vorausgesetzt, daß es sich nicht gerade um eine Extra-Anfertigung handelt, was aber gar nicht erwähnt zu werden braucht, weil es selbstverständlich ist.

Jetzt für den Sommer kommen sicherlich die neuen Silber-Chrom-Uhren gut zu statten. Wie Sie nun dem Publikum diese Neuheit in augenfälliger Weise vorführen, wird wesentlich den Erfolg beeinflussen. Sie wissen, daß Silber-Chrom-Uhren schon für Sie selbst große Vorteile haben, denn man braucht sie nicht mehr zu putzen, wenn sie im Schaufenster liegen. Tragen Sie am besten eine

solche Uhr selbst; Sie werden dann so von den Vorzügen dieses Metalles überzeugt sein, daß es Ihnen ein leichtes sein wird, jedem Interessenten die Annehmlichkeiten gerade im Sommer klarzumachen, denn jeder Mensch weiß aus Erfahrung, daß Silber an der Hand und in der Hand anläuft, d. h. oxydiert.

Man braucht das nun nicht in der Weise auch textlich auseinanderzusetzen, sondern eine solche Aufklärung wird immer am besten mündlich erfolgen. Wenn man nach einem Text dafür sucht, so kann man z. B. ein Schild mit folgender Aufschrift anfertigen lassen:

Was ist Silber-Chrom?

So wie man heute die Türgriffe und Beschläge der Luxusautomobile mit Chrom überzieht, so werden jetzt auch silberne Uhren verchromt. Silber-Chrom trägt sich fast

wie Platin

d. h. es ist von seltener Schönheit, wetterbeständig, säurefest und von außerordentlicher Lebensdauer.

Der Text kann auch etwas kürzer gehalten oder nach eigenem Geschmack verändert werden. Jedenfalls tut man gut daran, eine solche Neuheit richtig auszunutzen.

Eines aber soll man nicht vergessen: Was man jetzt im Sommer unternimmt, wirkt sich, wenn die Idee gut ist, auch schon auf das Herbst- und Weihnachtsgeschäft aus. Die Wünsche aller Menschen sind meist viel größer, als ihr Geldbeutel leistungsfähig ist. Wer früh wirbt, wird um so früher an die Reihe kommen. Neben dem Wunsch nach einem neuen Teppich, einem neuen Kronleuchter, einem neuen Kleide schlummert auch bei vielen Menschen der Wunsch nach einem schönen Schmuckstück und nach einer neuen Uhr.

Gehen Sie spazieren. Sorglos, heiter und aufnahmebereit. Sehen Sie sich um, wie andere Gewerbezweige ihre Neuheiten empfehlen, und Sie werden bestimmt das Richtige auch für Ihr Geschäft finden. Nicht nachahmen, nur Anregungen suchen und besser machen! Dann wird auch das Geschäft besser.



Uhrenwerbung im Sommer

Von J. Baltzer

Lassen Sie die Jugend mithelfen!

Der bekannte englische Werbefachmann H. N. Casson schildert in einem seiner Bücher in sehr drastischer Weise, wie er zu Beginn seiner Laufbahn, d. h. als jüngster Stift eines kleinen Einzelhandelsgeschäftes, die Aufgabe hatte, für die Schaufensterdekoration zu „sorgen“, d. h. nach Ansicht des Chefs die Reinigung der Waren einer monotonen Dekoration vorzunehmen, wobei die Dekoration als Nebensache betrachtet wurde.

Nicht in diesem Sinne ist unsere obige Überschrift gemeint, wenn wir uns entschlossen haben, gerade in der stillen Zeit nicht die Hände resigniert in den Schoß zu legen, sondern im Schaufenster und in sonstiger Weise für

unseren Hauptartikel, die Uhr, Werbung zu treiben. Wir müssen uns vielmehr darüber klar sein, daß manche unserer Kollegen, wie auch große Schichten unseres Volkes überhaupt, in der älteren Generation der vollständigen Neuentwicklung nicht allein des Lebensstils, sondern auch der Geschäftsmethoden mit einer gewissen Verständnislosigkeit gegenüberstehen, die sich auch nicht durch allgemeine Redensarten unter Berufung auf „jahrelange Praxis und Erfahrung“ ohne weiteres abtun läßt. Und es ist durchaus verständlich, daß der von vielen Sorgen um die Erhaltung seiner Existenz überhaupt gedrückte Geschäftsmann, der die Ersparnisse eines langen arbeitsreichen Lebens in den unruhigen Zeiten hat in Nichts verfließen sehen, nur schwer