

# Deutsche Uhrmacher-Zeitung



## Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,60 RM, unter Streifband 1,95 RM, Jahresbezugspreis bei Vorauszahlung 17,50 RM; für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 23,— RM oder in Landeswährung

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW 68, Neuenburger Str. 8

## Preise der Anzeigen

Grundpreis  $\frac{1}{4}$  Seite 200,— RM.  $\frac{1}{100}$  Seite — 10 mm hoch und 46 mm breit — für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 2,— RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 1,50 RM. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Normalpreis  $\times$  Multiplikator  $\frac{1}{10}$ )

Postscheck-Konto Berlin 2581  
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin  
Fernsprecher: A 7 D ö n h ö f f 2425, 2426, 2427

## Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 46, Jahrgang 58 \* Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 \* 10. November 1934

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten \* Nachdruck verboten

### Einige praktische Winke für das Weihnachtsgeschäft

Die große Erntezeit für unser Geschäft steht jetzt nahe bevor, und die kurze Zeit, die uns von dem Beginn des eigentlichen Weihnachtsgeschäftes noch trennt, müssen wir aufs beste ausnutzen. Zunächst gilt es, das Warenlager in die beste Ordnung zu bringen, denn das ist ja die erste Vorbedingung für ein gutes Weihnachtsgeschäft. Wie sehen z. B. die Kartuschen Ihrer Schmuckwaren aus, Herr Kollege? Sind sie alle sauber und auch nicht im Schaufenster verblaßt, von der Sonne „ausgezogen“? Auf diesem Gebiete darf keinesfalls gespart werden; wenn nicht alles in Ordnung ist, so lassen Sie sich lieber recht bald neue Kartuschen von Ihrem Lieferanten kommen. Die Preise sind ja verhältnismäßig niedrig, und die Ware erhält auch durch die neue Aufmachung ein ganz anderes Gesicht, das sie besser verkäuflich macht.

Es wird gut sein, auch das Taschen- und Armbanduhrlager einer Prüfung zu unterziehen. Es ist doch, um nur dies anzuführen, sehr peinlich, wenn man im Hochdruck des Weihnachtsgeschäftes vor den Augen des Kunden feststellen muß, daß die gekaufte Uhr nicht geht. Ziehen Sie daher jetzt alle Uhren öfters auf, um sich von deren Gangleistungen zu vergewissern und dann, soweit es not tut, für Abhilfe zu sorgen. Daß alle zum Verkauf gestellten Waren tadellos sauber und in Ordnung sind, dürfte selbstverständlich sein.



Abb. 1

Auch vergilbte und beschmutzte Preiszettel an den Waren sind zu erneuern, denn viele Kunden mit scharfen Augen sehen daran, daß die Ware sich schon lange auf dem Lager befindet. Manche Armbanduhr wird durch ein neues Band, vor allem ein schmuckes Metallband, ein besseres Aussehen erhalten. So gibt es viele Vorbereitungsarbeiten, die jetzt schnellstens von allen Fachgenossen geleistet werden können und

müssen, da sie einen erheblichen Einfluß auf den Verlauf des Weihnachtsgeschäftes haben.

In unseren Geschäften werden im Dezember die meisten Waren zu Geschenkzwecken verkauft; daher ist eine schöne Verpackung wichtig. In meiner Praxis habe ich wiederholt festgestellt, daß sich eine Reihe von Waren unseres Faches in schönen Geschenkkartons erheblich leichter als ohne solche verkaufen lassen. Kleine Aufklebe-Etiketten mit Weihnachtzweigen und der Aufschrift: „Fröhliche Weihnachten!“ geben den üblichen Geschenkkartons eine weihnachtliche Note. Zum Verschnüren kleiner Pakete verwendet man am besten eine gold- und silberdurchwirkte Schnur, die nur wenig mehr als die gewöhnliche kostet, aber sehr gut zu der Weihnachtsstimmung paßt.



Abb. 2

In der Werbung dürfen wir nicht immer die alten Wege gehen. Ich lasse hier einige in der Praxis erprobte Werbegedanken folgen, die mehr Anregungen als theoretische Vorschläge geben werden.

Ein Uhrengeschäft ließ sich einen großen silberfarbigen Stern mit einem langen gelben Schweif aus Pappe, die durch Holzleisten verstärkt wurde, herstellen und über dem Firmenschild anbringen (vgl. Abb. 1). Auf dem Schweif stand geschrieben: „Hier gibt es die richtigen Weihnachtsgeschenke.“ Durch seine Größe fiel der Stern schon von weitem den Straßenpassanten auf, auch denen, die auf der gegenüberliegenden Seite gingen, und diente als Wegweiser.

Um den Käufern seine große Warenauswahl zu zeigen, stellt ein Uhrengeschäft jeden Sonntag dicht an die Ladentür einen Tisch, auf dem in hübscher Aufmachung jeweils Waren einer einzigen Gruppe gezeigt werden, also z. B. an einem Sonntage Armbanduhren, an einem anderen moderner Schmuck usw. (vgl. Abb. 2). Ein neben dem Tische stehendes Schild trägt die Aufschrift: „Besten Dank für Ihre freundliche Aufmerksamkeit. Besuchen Sie uns auch am nächsten Sonntag wieder, dann bieten wir Ihnen eine Sonderschau von neuen Stiluhren.“