

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 $\frac{1}{2}$ 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 Dönhofs 2425, 2426, 2427

Uhren-,Edelmetall-und Schmuckwaren-Markt

Nr. 49, Jahrgang 58 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 1. Dezember 1934

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Lerne erfolgreich verkaufen!

Winke aus der Praxis für die Praxis

(Fortsetzung zu Seite 540)

Jetzt einige Worte über die besonders wichtige Aufgabe, wie man dem Kunden die Qualitätsunterschiede klar macht. Lassen wir einmal einen Kunden sprechen: „Warum kostet denn diese Uhr 35 Mark und diese nur 16 Mark?“

Uhrmacher: „Ja, das Werk der Uhr für 35 Mark ist natürlich bedeutend besser.“

Kunde: „Aber die Uhr für 16 Mark muß doch auch gehen.“

„Uhrmacher: „Gewiß, aber nicht so genau.“

Kunde: „Auf ein paar Minuten kommt es bei mir auch nicht an. Und wie lange leisten Sie denn Garantie für die Uhr zu 16 Mark?“

Uhrmacher: „Ein Jahr.“

Kunde: „Und wie lange für die bessere Uhr zu 35 Mark?“

Uhrmacher: „Auch ein Jahr.“

Kunde: „Dann werde ich schon bei der billigen Uhr bleiben. Für mich genügt diese Uhr; warum soll ich unnötig mehr Geld ausgeben?“

Sie werden, Herr Kollege, gemerkt haben, daß dieser Uhrmacher seine Sache ganz falsch gemacht hat. Der Kunde mußte ja die billige Uhr nehmen, denn der Uhrmacher hat es nicht verstanden, die Unterschiede zwischen beiden Uhren deutlich zu erklären und den Kunden dadurch für die gute Uhr zu erwärmen. Wie ich schon einmal sagte, genügt es nicht, dem Kunden einfach zu sagen: „Das Werk dieser Uhr ist besser“, oder: „Dieses Gehäuse ist schöner“; der Kunde will wissen, warum dies so ist. — Jetzt wollen wir einmal einen anderen Uhrmacher belauschen:

Kunde: „Ich möchte mir mal eine Armbanduhr für mich ansehen.“

Uhrmacher: „Bitte sehr (er nimmt aus dem Ladentisch einige Uhren heraus). Hier sehen Sie eine Uhr aus verchromtem Nickel mit einem 15steinigen Ankerwerk. Diese Uhr hier besitzt ein einfaches verchromtes Silbergehäuse; bei ihr ist besonderer Wert auf ein zuverlässiges Werk gelegt.“

Kunde: „Was kostet denn diese Uhr?“

Uhrmacher: „43 Mark; dafür erhalten Sie aber eine Uhr, auf die Sie sich in jeder Lebenslage verlassen können.“

Kunde: „Soviel wollte ich eigentlich nicht ausgeben. Ich habe vor kurzem in einem Geschäft eine Armbanduhr, auch mit einem Ankerwerk, gesehen, die nur 14 Mark kostete.“

Uhrmacher: „Jawohl, diese Uhren führe ich auch. Es besteht aber ein großer Unterschied zwischen der Uhr für 14 Mark und dieser hier für 43 Mark. Die Hemmungsteile und die Räder der billigen Uhr laufen in Messingfuttern, während die bessere Uhr mit Steinlagern ausgestattet ist, wodurch eine viel längere Lebensdauer der Uhr bedingt ist. Die Unruh der billigen Uhr besteht aus gestanztem Messing; die Unruh der anderen Uhr dagegen ist aus zwei Metallen hergestellt, in denen sechzehn kleine Ausgleichschrauben befestigt sind, die ein genaues Gehen der Uhr verbürgen. Die Teile der billigen Uhr werden ohne Nacharbeit, so wie sie die Maschine herstellt, zusammengesetzt. Bei der anderen Uhr aber werden alle Teile mit der Hand nachgearbeitet.“

Kunde: „Ja, da merkt man doch, daß große Unterschiede vorhanden sind.“

Uhrmacher: „Ich habe hier zwei Taschenuhren, an denen ich Ihnen die Unterschiede besser zeigen kann, da die Werke etwa viermal so groß als die der Armbanduhren sind. (Er zeigt dabei zwei Taschenuhren, die für solche Erklärungszwecke bereit liegen.) Schon beim ersten Blick sehen Sie, daß bei dieser billigen Uhr alle Räder unter einer Platte laufen; hier hat dagegen jedes Rad eine Halteplatte, einen Kloben, wie wir Uhrmacher sagen, für sich.“

Kunde: „Da sieht man so recht, wie primitiv das Werk der billigen Uhr ist; man kann gar nicht ein rechtes Vertrauen zu ihr haben, nachdem man dieses andere Werk gesehen hat.“