

4 Things to do

Here are four fundamental factors in retail selling. They apply to lamps as to every other line you carry. They all work together to bring about the results you want — more customers, more sales, more profits. So use them all.

- 1 Sell lamps with your store set-up.** See that every customer knows the instant he enters your store that you want to sell him lamps. Arrange your stock attractively. Use silent salesmen, such as the lamp display stand shown on page 19.
- 2 Sell lamps with your show window.** Your store window should be a big source of lamp sales. Make it attractive and see that it carries a sales message for every passerby. Use our TWELVE-TIMES-TRIM-SERVICE.
- 3 Sell lamps with word-of-mouth.** Talk lamps and lighting to everyone who enters your store. Know how to recommend the proper lamps to use. Sell lamps by the carton.
- 4 Sell lamps with a mail campaign.** Create a new interest in lighting in your community. Make your store known as lighting headquarters. Reach your present customers and those who should trade with you. Follow up your mailings with telephone calls.

15

VIER SACHEN, DIE MAN MACHEN MUSS!

Wir geben hier vier Grundfaktoren für den Detailverkauf. Sie beziehen sich auf Lampen, sowie auf jeden anderen Artikel, die Sie führen. Sie alle wirken zusammen, um die von Ihnen geforderten Ergebnisse zu erzielen, nämlich mehr Kunden, mehr Verkäufe, größere Gewinne.

1. Verkaufen Sie Lampen durch die Reklameeinrichtungen Ihres Geschäftes. Beachten Sie, daß jeder in Ihr Geschäft eintretende Kunde sieht, daß Sie ihm Lampen verkaufen wollen. Das Geschäft muß anziehen. Verwenden Sie die stummen Verkäufer, wie auf Seite 19 angegeben.

2. Bedienen Sie sich des Schaufensters zum Lampenverkauf. Ihr Schaufenster sollte eine Quelle für den Verkauf von Lampen sein. Richten Sie es anziehend ein und sehen

Sie zu, daß es eine Aufforderung zum Kauf für jeden Passanten enthalte. Bedienen Sie sich unserer 12 monatlichen Schaufensterdekorationen.

3. Verkaufen Sie Lampen mit Worten. Schwatzen Sie jedem, der in Ihr Geschäft kommt, Lampen auf. Sie müssen auch wissen, die richtigen Lampen zu empfehlen. Verkaufen Sie Lampen kartonweise.

4. Verkaufen Sie Lampen auf schriftlichem Wege. Machen Sie Ihr Geschäft als Lampenzentrale bekannt. Setzen Sie sich in Verbindung mit Ihren jetzigen Kunden und denen, mit welchen Sie Geschäfte machen wollen. Lassen Sie Ihren schriftlichen Mitteilungen Telefongespräche nachfolgen.

Uebersetzung von Ranshoff