



DAS SCHAUFENSTER ALS VERKÄUFER

ALLE Forderungen, die wir an einen guten Verkäufer zu stellen gewohnt sind, müssen wir auch an das Schaufenster stellen, denn das Schaufenster soll ja sogar der beste Verkäufer sein. Die beiden oben gezeigten Abbildungen werben für den Verkauf einer Schreibmaschine für den Privatgebrauch. Und die beiden Schaufenster sind recht interessant hergerichtet. Einmal zeigt die Abbildung links schnell und kurz faßlich für den Vorübergehenden, für wen diese Schreibmaschine in der Hauptsache bestimmt ist, zum anderen zeigt das Schaufenster rechts vier an dieser Maschine schreibende Stenotypistinnen. Durch solche praktischen Vorführungen demonstriert man die Vorteilhaftigkeit der Maschine dem immer etwas skeptischen Privatkäufer am besten. Eine derart »lebendige« Anpreisung ist durchaus geeignet, den scheinbar immer übereilten Großstädter für einige Augenblicke vor dem Schaufenster festzuhalten, um ihm durch die ergänzenden Plakatinschriften an den Wänden das Wesentliche über die Maschine zu sagen. Die gleiche Firma verwendete anlässlich des Besuches Jackie Coogans in Berlin ein Säulenplakat, auf welchem sich der Filmstar mit der Orga-Privatschreibmaschine beschäftigt. Diese volkstümliche Idee hat sicherlich auch auf einen großen Kreis der Straßenpassanten ihre Wirkung nicht verfehlt. ROBERT

