

## DIE BEDEUTUNG DES SCHAUFENSTERS FÜR EINEN HERRENSCHNEIDER

Die Annahme, daß die Anzeigenwerbung den höchsten Anteil an den Werbekosten habe, wurde durch die Untersuchungen, die Professor Dr. Hunke anstellte und auf dem Kontinentalen Kongreß bekanntgab, widerlegt. Die Kosten für die Schaufensterwerbung übertreffen die Anzeigenwerbung bei weitem. Diese neue Tatsache veranlaßte uns, einem der führenden Berliner Herrenschnneider, Herrn Peter Paul Juhnke, folgende drei Fragen vorzulegen:

1. Sind Ihre Schaufenster neben dem Ansehen, das Ihr Haus genießt, ein wichtiger Werbefaktor?
2. Sie zeigen verhältnismäßig wenig Waren in ihrem Fenster. Sind die ausgestellten Stücke entscheidend für die Auswahl, die Ihre Kunden treffen?
3. Ist ein häufiger Wechsel Ihrer Schaufensterdekoration von Bedeutung?



## THE IMPORTANCE OF A SHOP-WINDOW FOR A TAILOR

The assumption that advertisements represent the greater part of the cost of advertising was refuted by the investigations made by Professor Dr. Hunke which he explained at the Continental Advertising Congress. The Cost of window-display advertising is far greater than that of advertisements. This newly discovered fact led us to ask Herr Peter Paul Juhnke one of the leading Berlin tailors, the following three questions:

1. Are your shop-windows an important advertising factor in addition to the reputation which your firm enjoys?
2. You display comparatively few articles in your windows. Have the articles displayed a decisive effect on your customers' choice?
3. Is a frequent change of your window-dressing of importance?

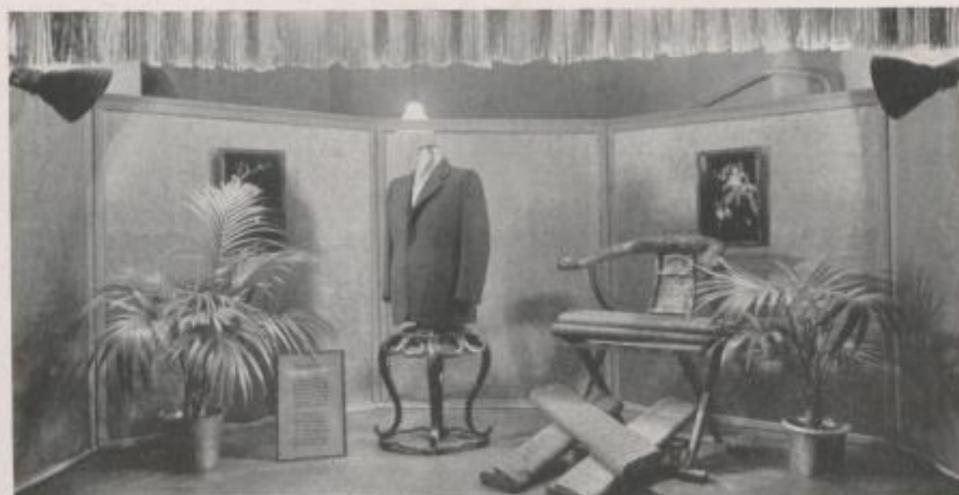


Photo: Willy Xaller, Berlin



PETER PAUL JUHNKE

Die Antworten:

Mein Haus genießt ein gutes Ansehen bei einer gehobenen Käuferschicht. Aber auch ich muß immer darauf gefaßt sein, daß sich neue Namen in den Vordergrund stellen. Der Ruf, den wir haben, enthebt uns keinesfalls der Aufgabe, unser Können und die Qualität unserer Arbeit dauernd neu unter Beweis zu stellen. Auch wir sind darauf angewiesen, unseren Kundenkreis zu erweitern und zu ergänzen. Hierbei ist das Schaufenster ein unübertrefflicher Helfer. Es gibt eine ganze Reihe feststehender Tatsachen und Erfahrungen, auf die wir uns stützen. Ihnen ist bekannt, daß es kein

His replies were as follows:

My business enjoys a good reputation among a better class of purchasers, but even I must always bear in mind that fresh names come to the front. The reputation we enjoy by no means relieves us of the necessity of constantly providing fresh proof of our skill and of the quality of our work. We are also dependent on increasing and supplementing the number of our customers. For this purpose a shop-window is an unrivalled help. There are a large number of facts and much experience in support of this view. You are, of course, aware that there is no better means