

## Was macht man in den Sommermonaten?

Die Reisezeit beginnt mit den Schulferien, das wäre also Anfang Juli. Wann beginnt man damit, Reiseuhren und die in unserem Geschäft erhältlichen anderen, für die Reise sich eignenden Gegenstände zu propagieren? Sie wissen ja aus eigener Erfahrung, daß gerade in bezug auf die Sommerreise die Vorfreude eine zeitlich recht umfangreiche ist. Es gibt Leute, welche sich schon mitten im Winter über ihre Sommerreise unterhalten und nicht satt werden können, immer und immer wieder davon zu sprechen, alle Einzelheiten durchzudenken, Pläne zu machen und alles im Geiste schon voraus zu erleben. Es hat etwas auf sich mit dieser Vorfreude. Wir sollten uns diese Vorfreude nicht entgehen lassen, wir können ein recht gutes Geschäft daraus machen. Jeder, selbst der verfrühteste Hinweis auf unsere Artikel gibt Anlaß, erneut auf das Lieblingsgespräch, die Sommerreise, zu kommen, die Phantasie zu entfachen, und es ist eine Tatsache, daß das Publikum in solchen Stimmungen leicht zu einem Kaufentschluß gebracht werden kann. Noch ein psychologisches Moment spricht für den Frühbeginn dieser Werbung: Wenn man dem Tag der Abreise näherkommt, dann stellen sich so langsam verschiedene Hindernisse ein, die nicht ohne Bedeutung für diese Werbung sind. Man hat Schreibernen wegen der Unterkunft, und wird auch alles klappen? Die Züge werden wohl recht überfüllt sein. Es wird eine unliebsame Geschichte sein mit der Beförderung des Gepäcks. Ja, und das Umsteigen, bis man an Ort und Stelle ist. Wie sieht es mit dem Weller aus? Zum erstenmal denkt man auch daran, daß die Reise doch eigentlich recht kostspielig ist; an das hat man in seinen kühnen Träumen nicht gedacht, oder besser nicht denken wollen, denn man wollte sich doch seine Illusionen nicht verderben.

Man wird also jetzt schon mit der Werbung von Reiseartikeln beginnen müssen. Man achte aber darauf, daß man mit der Aktion nicht in einer sich vorübergehend wieder einstellenden Regenzeit beginnt.

Es besteht nun in unserem Beruf die Sitte, Warenangebote recht dürftig auszustatten. Man beschränkt sich hierbei lediglich auf die Benennung des Gegenstandes und einer Billigkeitsphrase. Nichts ist verwerflicher als das, besonders, wenn es gilt, einen Gegenstand begehrllich zu machen. Man darf nicht einen Gegenstand verkaufen wollen, sondern man muß dessen Verwendbarkeit und dessen Nutzen verkaufen. Man darf nicht einen Gegenstand verkaufen, um daran zu verdienen, sondern man verkauft ihn, daß er dem Käufer Vorteile und Freude

bringt. Man wird also z. B. bei einem Angebot von Prismengläsern sagen müssen: „Stelle Dir vor, was sonst 1000 m von hier entfernt ist, kannst Du auf 100 m heranziehen“, oder „Orte, die Du der Zeitversäumnis wegen nicht mitnehmen kannst, kannst Du Dir in die Nähe holen“ usw. Bei Barometern gibt es ebenfalls eine Anzahl solcher Gelegenheiten, desgleichen bei Reiseuhren und Taschenweckern. Bei Geschenkartikeln, das kommt vor allen Dingen für Kollegen in Betracht, die sich in Kur- und Ausflugsorten befinden, wird man schildern müssen: „Was die wohl zu Hause für eine Freude hätten, wenn Du usw.“ oder „Was Du selbst für eine Freude hättest, wenn Du noch nach Jahren einen Gegenstand hast, der Dich immer wieder an die herrlichen Stunden erinnert.“ Es gibt eine Unmasse Motive, die man herausgreifen und für die Reklame zurechtstutzen kann und die sich ganz vorzüglich dazu eignen, einen Gegenstand so begehrllich zu machen, daß man ihn haben möchte. Texte für solche Anzeigen können Sie sich kostenlos durch die Reklameabteilung des Zentralverbandes, Halle (Saale), Königstraße 84, besorgen. Notwendig für diese Stelle ist nur, daß Sie bei Aufgabe Ihres Wunsches eine Beschreibung des Klischees geben, das Sie zu dieser Insertion benutzen wollen. Im übrigen sind im Inseratenteil dieser Nummer einige Klischees des Zentralverbandes angezeigt, die besonders für die jetzt bevorstehende Werbung geeignet sind.

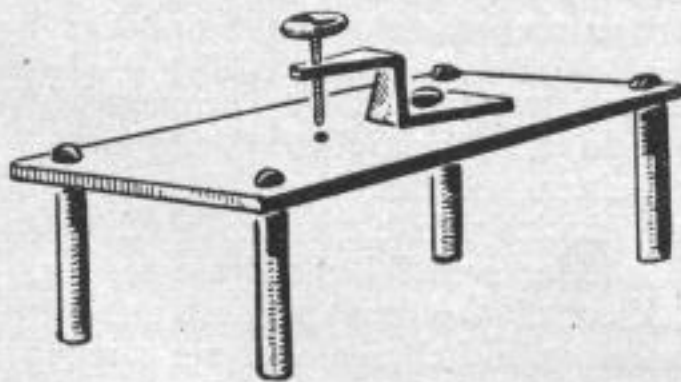
Ihre Zeitungsinsertion können Sie wirkungsvoll und ganz wesentlich dadurch unterstützen, wenn Sie in Ihrem Schaufenster das ebenfalls vom Zentralverband erhältliche Reiseuhrplakat anbringen. Ein solches Plakat kostet 0,16 RM., es wird aber zu empfehlen sein, die Bestellung auf dieses Plakat insgesamt, also als Sammelbestellung von der Innung aus, aufzugeben.

Von nichts wird nichts und ist noch nichts geworden, man muß sich dahinterknien, wenn man ein Geschäft machen will. Es werden sich hoffentlich recht viele Kollegen finden, die das Interesse für ihr Geschäft aufbringen, sich ein ausgesprochenes Reiseuhrfenster zu dekorieren. Die Reklameabteilung des Zentralverbandes wäre für die Einsendung von Photos von solchen Schaufenstern sehr dankbar. Wirklich gute und originelle Dekorationen könnten dann in der UHRMACHERKUNST veröffentlicht werden.

Beteiligen Sie sich recht rege an der Werbung. Sie tun das nicht für andere, sondern Sie tun das für sich selbst. (I/400)

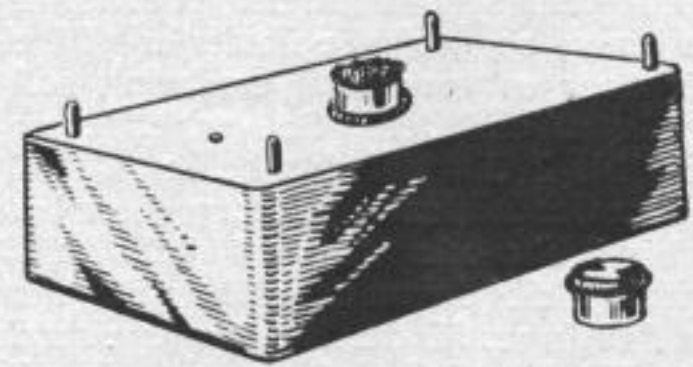
## Berichte und Erfahrungen aus Werkstatt und Laden

Ein verbessertes Anker-Steinseßmaschinchen. Die Berichtigung des Ankerganges bezüglich des Seßens der Paletten ist eine komplizierte Arbeit, die bei Armband-



uhren wegen der Winzigkeit des Ankers noch bedeutend erschwert wird. Die am Markte befindlichen Hilfsmittel sind meist unzureichend und gestatten selten ein sicheres Arbeiten. Das größte Übel besteht darin, daß die der

Flamme entnommene Wärme zur Verflüssigung des Schellacks allzu schnell verbraucht ist, meistens ehe die Paletten richtig eingestellt werden können.



Diesen Übelständen kann durch das unten beschriebene Maschinchen abgeholfen werden, das sich in der Praxis bestens bewährt hat und leicht herstellbar ist. Auf einer etwa 3 mm starken Messingplatte ist ein