

Die „Verkaufspraxis“ ist muslerhaft geführt, in ihr hat der deutsche Kaufmann seinen Führer zu neuen erfolgreicherer Methoden. Möchten auch die Grossisten und die fortschrittlichen Geschäftsleute ihren rückständigen Kunden und Kollegen das Studium der Fach-

presse empfehlen, es wird für alle dabei ein Gewinn bleiben. Wer aber glaubt, daß er nicht nötig hat, weiter zu lernen, der wird den kommenden Aufschwung nicht mehr miterleben können; über ihn wird das Rad der Zeit hinweggehen und ihn vernichten. (I/165)

Die große Winterpropaganda des deutschen Schmuckgewerbes

Seit 2 $\frac{1}{2}$ Monaten ist die Schmuckpropaganda in Vorbereitung. Die Arbeiten und die Sammlung der dazu nötigen Gelder ist jetzt so weit gediehen. Im Mittelpunkt steht eine

Werbewoche für Schmuck vom 27. November bis 3. Dezember 1927

Alle Maßnahmen der Gesamtpropaganda sind so abgestimmt, daß sie diese Werbewoche vorbereiten und in ihr ihre stärkste Wirkung äußern. Dazu dienen zunächst eine Anzahl Inserate in illustrierten und Modezeitungen, für die mehrere zehntausend Mark ausgegeben wurden. Weiter wird durch Verbreitung eines Films und durch Zeitungsartikel mit Bildern dafür gesorgt, daß das Interesse des Publikums am Schmuck neu belebt wird. Auch diese Maßnahmen sind sehr großzügig aufgezo- gen. Das Preisausschreiben für einen Werbespruch hat bereits die ersten Erfolge auf diesem Gebiete der allgemeinen Interessierung geschlagen. Es wurden über 8000 Sprüche aus allen Schichten der Bevölkerung eingesandt. Auch das Ausland beteiligte sich. Aus den Einsendungen und ihrer Art war deutlich zu sehen, daß durch das Preisausschreiben die Aufmerksamkeit breiter Schichten auf den Schmuck hingelenkt worden ist. Es ist nun notwendig, daß der Werbespruch, den das Kuratorium für Schmuckpropaganda ausgewählt hat, dem Publikum überall vor Augen gebracht wird. Der Spruch lautet:

„Trage Schmuck — Du gewinnst!“

Er gibt kurz, knapp und packend die idealen und materiellen Werte des Schmuckes zu erkennen. Der Spruch wird auch für den Privatgebrauch des einzelnen freigegeben und sollte für Inserate und Drucksachen überall Verwendung finden. —

Die Gemeinschaftspropaganda wird ihn für ein Plakat

verwenden, für das ebenfalls ein Preiswettbewerb ausgeschrieben wurde. Am 10. Oktober fällt die Entscheidung über die Wahl des Plakates. Die bisher erfolgten Anmeldungen lassen erwarten, daß auch hier ein schlagkräftiger Erfolg in Aussicht steht. Das Plakat wird in einer kleinen Ausführung herausgegeben, die es möglich macht, daß es in jedem Schaufenster aufgestellt werden kann, ohne auf die Ware zu drücken. Weiter wird eine größere Form hergestellt mit einer Unterschrift, die auf die Werbewoche hinweist. Dieses Plakat ist für Anschlag an Säulen usw. bestimmt. Die großen Plakate und alle Inserate erhalten die Unterschrift: „Werbewoche für Schmuck vom 27. November bis 3. Dezember. Achtet auf die Schaufenster und die Geschäfte mit dem oben abgebildeten Plakat.“ Wer also das Plakat nicht aushängt, scheidet sich selbst aus der Auswirkung der Propaganda aus. Ein Bezugsrecht auf das Plakat haben nur Juweliere und Uhrmacher, die mit Schmuck handeln. Die Plakate werden kostenlos abgegeben. Wir bitten heute schon um Bestellungen. Um die Versendung zu vereinfachen, bitten wir möglichst um

Kleine Anzeigen, Gehilfengesuche, Reparaturanzeigen, Gelegenheitskäufe usw. gehören **in die UHRMACHERKUNST**

Sammelbestellungen der Ortsgruppen und Innungen.

Es ist das eine Propaganda, die nicht teuer ist und im Rahmen der großen Gesamtpropaganda eine starke Wirkung haben muß, die jedem zugute kommt. Es wird gebeten, Bestellungen auch auf Großplakate sofort an den Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur — Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig, Hardenbergstr. 29, 1 — aufzugeben. Auch diese Plakate werden kostenlos geliefert. Die Bestellung muß die Zusicherung erhalten, daß die Plakate aus gemeinsamen Mitteln oder aus den Mitteln der Innungen öffentlich angeschlagen werden. Auch hier ist schnellste Bestellung notwendig, damit die Plakate Anfang November verschickt werden können. Die Anforderungen werden in der Reihenfolge des Eingangs erledigt. Verspätete Anforderungen setzen sich also der Gefahr der Nichtbelieferung aus, wenn die Auflage vergriffen ist. Wer bis zum 15. Oktober bestellt, kann mit bestimmter Belieferung rechnen, weil bis dahin noch der Druck der Auflage erhöht werden kann.

Weiter stellt die Gemeinschaftspropaganda kleine Werbeheftchen

zur Privatpropaganda der einzelnen Firmen zur Verfügung. Damit Firmen an einem Ort nicht dasselbe Heftchen zu verwenden brauchen, werden drei verschiedene Arten hergestellt, unter denen man wählen kann. Wer zuerst bestellt, hat den Vorrang.

Als Kosten werden nur die Druckkosten berechnet. Ebenso werden drei von Künstlern entworfene Weihnachts-Propagandakarten zur Wahl gestellt. Die Karten enthalten vorn eine Zeichnung, hinten einen kurzen Text. Heftchen und Karten können bei Abnahme von mindestens 500 Stück vorn mit dem Eindruck der einzelnen Firma versehen werden. Bei kleineren Auflagen wird der Eindruck zu teuer. Die Heftchen werden etwa zum 20. Oktober fertig sein. (Der Termin richtet sich nach der Fertigstellung von Bildern, die Anfang Oktober aufgenommen werden.) Wer Proben wünscht, wird gebeten, sie sofort anzufordern. Acht Tage nach Eingang der Proben müssen die Bestellungen aufgegeben sein, da dann die Auflage gedruckt werden muß. — Für die Propaganda der Firmen und Gemeinschaftsreklamen der Ortsgruppen und Innungen lassen wir von dem Plakat und Werbespruch

Klischees für Zeitungsinsertate

herstellen, die zum Selbstkostenpreise abgegeben werden. Sie sind das beste Mittel, die groß aufgezo- gene Propaganda örtlich auszuwerten und zu verstärken. Grossisten und Fabrikanten haben absichtlich den Einzelhandel mit den großen Kosten der Gemeinschaftspropaganda nicht belastet, sondern tragen die viele Zehntausende von Mark betragenden Kosten allein. Der Einzelhandel kann also seine Mittel für seine persönliche Propaganda be- nutzen. Er handelt klug, wenn er das tut, da der Rahmen der großen Gemeinschaftspropaganda die beste Unter- stützung dafür ist, die überhaupt gegeben werden kann. (I/171)