



*Sie ab,  
die Jung-  
frauen um  
Geburtstag!*

Das heutige Leben stellt solche Anforderungen, daß selbst das Kind seine Uhr haben muß. Für Eltern wird es manchmal recht schwer, Kinder zur Pünktlichkeit zu erziehen, und doch gibt es ein so ein-

faches Mittel. Geschenke machen willig, und eine Uhr als Geschenk wird seinen Zweck erfüllen.

Mancher Junge neigt zum Sport. Für den ist eine Stoppuhr das richtigste. Es muß doch für ein Knabenherz herrlich sein, jedes Auto und jede sportliche Leistung abstoppen zu können.

So manches Mädchen betrachtet kurz vor Weihnachten wehmütig ihr ungeschmücktes Händchen. Mit einem Ringchen könnte man ihr vielleicht den größten Wunsch erfüllen.

Jede Mutter und jeder Vater weiß schließlich selbst, was von diesen Geschenken für ihre Jugend paßt. Aus Spielzeug wächst die Jugend hinaus, eine Uhr oder ein schöner Schmuck bleibt ihnen immer.

*Sie sind stets ein Gedenken an liebe Eltern  
und an prächtige Kinderweihnacht.*

## Sie werden uns noch recht geben!

Haben Sie das Armbanduhren-Insertat aus der vorigen Nummer in Ihrer Zeitung gebracht? Heute bringen wir einen Entwurf über eine Taschenuhren-Anzeige für die nächste Woche. Das Klischee dazu hat die Nummer 137.

Sie dürfen jetzt nicht mehr locker lassen. Weihnachten ist das Ziel, nachher gibt es dann eine Ruhepause. Die Zeit bis dorthin aber muß ausgefüllt werden, wenn man am Heiligen Abend zufrieden unter dem Christbaum stehen will.

Heute haben wir uns aber noch über eine andere Sache zu unterhalten, über eine gleichfalls sehr wichtige, über die sogenannte Quartierreklame. Unter Quartierreklame versteht man das direkte Herantreten an das Publikum durch Werbedrucksachen. Diese Art des „Sich-Bemerkbar-Machens“ ist für manchen die einzige Möglichkeit der Kundenwerbung. Für die Kollegen der ganz großen Städte hat es keinen großen Wert, in der Zeitung zu inserieren, weil diese Zeitungen nur zu einem Teile in der Stadt, zu einem größeren Teile in der Provinz gelesen werden (siehe „Berliner Tageblatt“). Man würde deshalb bei den sehr hohen Anzeigenpreisen sehr große Kosten aufwenden und doch nicht seinen Kundenkreis erreichen. Also eine sehr unwirtschaftliche Reklame.

Einfacher und günstiger hat es der Kollege in der Kleinstadt. Ihm stehen beide Mittel zur Verfügung: die Zeitung und die Quartierreklame. Nun wird wohl mancher sagen: „Was brauche ich Quartierreklame, die Zeitung tut es mir auch und ich bin ganz zufrieden damit.“ Werter Herr Kollege, stellen Sie sich einmal in die Schuhe des Publikums. Würden Sie sich nicht geehrt fühlen, wenn man Ihnen durch eine direkte Werbung sagen würde: „Ihre Persönlichkeit möchte ich zu meinen Kunden zählen.“ Sie würden es bestimmt so einrichten, daß Sie bei dem be-

*Ich bin gerne bereit, Ihnen alle meine  
Geschenkartikel vorzulegen und Ihnen  
mit fachmännischem Rate zur Seite  
zu stehen.*

*Meine Preise habe ich äußerst kalku-  
liert. Ueber die Zahlungsweise könnten  
wir uns am besten persönlich unter-  
halten.*



Die Seiten 6 und 7 enthalten Abbildungen von Uhren und Schmuck. Wir haben diese beiden Seiten des Raummangels wegen nicht abgebildet.

treffenden Geschäftsmann bald etwas zu kaufen hätten. Wir hören aber schon wieder eine andere Frage: „Was brauche ich dann aber die Zeitung, wenn es anders viel besser geht?“ Broschüren versenden Sie nicht alle Tage, und außerdem noch: Es fällt kein Baum auf den ersten Hieb. Sie können in der Zeitung jeden Artikel einzeln anbieten, während in der Werbebroschüre alles zusammengefaßt werden muß. Die Artikel einzeln anzubieten, ins rechte Licht zu stellen, begehrllich zu machen, das ist dann wieder der Vorteil der Zeitung. Dann noch ein sehr wichtiger Punkt für den Kollegen in der Kleinstadt: Die Frau Schulze im zweiten Stock darf bei der direkten Werbung ja nicht vergessen werden. Sie erfährt bestimmt von der Frau Meier im ersten Stock von Ihrer Broschüre und sie würde Ihnen zeitlebens böse sein.

Das diesmalige Weihnachten läßt eine besonders umfangreiche Reklame von allen Seiten erwarten, und wenn dadurch die Uhr nicht erdrückt werden soll, dann muß sich der Uhrmacher zur Quartierreklame entschließen.

Auf den nächsten beiden Seiten veröffentlichen wir unsere neue Weihnachtsbroschüre. Wir haben sie in Text und Illustration so gehalten, daß sie sich ganz besonders für die gediegene Bürgerfamilie eignet.

100 Stück dieser Broschüre kosten 3,50 Mk.,  
1000 Stück 30 Mk.

Das wäre der Preis ohne Firmeneindruck. Wir möchten nun die Herren Kollegen bitten, so rasch als möglich die Bestellungen aufzugeben. Wir erledigen die Bestellungen der Reihe nach, also wer zuerst kommt, hat den Vorteil.

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher,  
Halle (Saale), Königstraße 84. Reklameabteilung.