

Diesmal etwas ganz Besonderes!



(Klischee Nr. 197 — 4,— RM.)

Vorgenommen hatten Sie es sich schon öfters, aber immer kam etwas dazwischen. Machen Sie es diesen Weihnachten wahr! Schenken Sie Schmuck! Vielleicht kostet es Sie etwas mehr als sonst. Aber ist nicht die Freude um so größer? Wenn Sie zeitig kommen, entdecken Sie sicher noch ein Stück, das Ihnen besonders zusagt und Ihrem Geldbeutel auch. Reizende Neuheiten zu oft erstaunlich niedrigen Preisen zeigt man Ihnen in den folgenden Geschäften:

Das Geschenk



von bleibendem Wert!

(Klischee Nr. 1536 — 3,75 RM.)

Aber etwas Nützliches muß es sein!

So lautet der Weihnachtswunsch. Und nun beginnt das Suchen. Doch halt, es gibt ja so reizende Neuschöpfungen in modernen Uhren. Ideale Geschenke sind es, praktisch, zuverlässig, voll leichter Eleganz! Kurz gesagt, man kann sich damit sehen lassen! Und wer sie trägt, dankt dem Geber noch nach Jahren! Vorausgesetzt, Sie haben sich an eins der folgenden Geschäfte gewandt:

gegenstand gleich große Beachtung. Trägt schon ihre Beliebtheit dazu bei, daß sie gern gekauft werden, so hat es sich die hiesige Uhrmacherinnung erst recht nicht nehmen lassen, sie allen denen zu empfehlen, die mit ihren Weihnachtsgeschenken Ehre einlegen wollen. Eine Reihe von Anzeigen, deren erste in dieser Nummer erscheint, schildert die Vorzüge solcher reizvollen Geschenke. Sicherlich wird mancher, der sich über die Art seiner Gabe noch nicht im klaren ist, die Anregung beherzigen. (III/75)

Ihre Reparaturen werden abgeholt,

wenn Sie unsere

Mahnungen

verwenden.

Der Block mit fünfzig Karten und Kontrollabschnitten kostet nur 0,75 RM. Bestellen Sie ihn bitte noch heute bei dem Zentralverband der Deutschen Uhrmacher, Halle (Saale), Königstraße 84

Das moderne Uhrenverkaufsfenster

Von Chefdekorateur Werner Cohn (Hildesheim).

„Schläfst du wie ein Murmeltier, pünktlich weckt die Uhr dich hier!“

Mit diesem Vers verband ich die Idee, ein originelles Spezialfenster mit Weckuhren zu dekorieren.

Um die Aufmerksamkeit des Passanten auf das Fenster zu lenken, brachte ich in der inneren Ecke desselben eine elektrische Glocke an, welche abwechselnd an die Scheibe klirrt, und imitierte damit das Geräusch eines Weckers. Im Hintergrunde sah man den Teil eines Herenschlafzimmers und den durch das Geräusch des Weckers erwachenden Herrn.

Dieses Fenster hat den Beweis erbracht, daß eine originelle Dekoration auch eine zugkräftige Reklame für den Verkauf ist. Das Fenster wäre den vorübergehenden Passanten nicht aufgefallen, da es inmitten einer Passage liegt, wenn nicht durch das fortwährende Klirren des



Weckers die Neugier des Beschauers geweckt worden wäre. Ich habe festgestellt, daß täglich während der Geschäftszeit etwa 1000—1200 Passanten durch das klirrende Geräusch des Weckers angelockt wurden und nicht an dem Geschäft vorbeigingen, sondern neugierig geworden erst das Fenster besichtigten.

Der Hauptzweck der Dekoration war erreicht. „Wir wollten Weckuhren verkaufen!“ und die Abteilungsleiterin war erstaunt über die Wirksamkeit der Reklame. In dem Artikel wurde innerhalb 8 Tagen ein erstaunlich großer Umsatz erreicht.

Wir entnehmen diesen Aufsatz mit Bild mit freundlicher Erlaubnis der Fachzeitschrift für Schaufensterdekoration „Die Auslage“, München, Christophstraße 4. Handelt es sich auch nicht um die Dekoration eines Fachgeschäfts, so zeigt die Dekoration doch, in welcher Weise die anderen werben, und sie beweist, daß man mit geschickten Schaufensterdekorationen, die eine bestimmte Uhrensorte empfehlen, Erfolg erzielt. (III/60)

Die Schriftleitung.