

ob mit der billigsten, der mittleren oder der teuersten Preislage beim Angebot begonnen werden soll. Menschenkenntnis sei die Grundbedingung für den guten Verkäufer. Vor allem müsse der Verkäufer den Kunden immer freundlich und zuvorkommend behandeln, ganz gleich, ob er kauft oder nicht.

Aus diesem interessanten Vortrag des Herrn Direktor König nahmen die Teilnehmer sehr viele Anregungen mit.

Ein Erfolg der Schaufensterkurse war, daß eine Reihe der Teilnehmer ihre Fenster sofort änderten. Wir konnten

in Halle und in Merseburg beobachten, daß die neue Art der Schaufensterdekoration bereits durchgeführt wurde. Eine Reihe von Geschäften brachte den Mut auf, dem Schaufenster ein ganz anderes Aussehen als bisher zu geben. Man sah gute Blickfänge, aus kontrastreichen farbigen Kartons hergestellte, gute, selbsthergestellte Textplakate und Aufbauten von mit Stoff bezogenen Sockeln, Stufen und Würfeln. Das Weihnachtsgeschäft ist auf diese Weise bei den beteiligten Kollegen beträchtlich gefördert worden. (1/711)

Das Silvester-Schaufenster

Von E. Rautenberg

Bisher war es in der Uhrenbranche nicht üblich, zu Silvester eine besondere Schaufensterdekoration zu zeigen. Was mag der Grund für diese Unterlassung sein? Rechnet der Uhrmacher zu wenig mit einem Geschäft zwischen Weihnachten und Neujahr, oder spielt auch die Bequemlichkeit dabei eine zu große Rolle? Was den ersten Fall betrifft, erließ ich entsprechende Rundfragen an eine Reihe von Uhrengeschäften. Die Antworten lauteten dahingehend, daß kleine Geschenke auch noch zwischen Weihnachten und Neujahr gekauft werden. Dieses oft in solchen Fällen, wo sich ein zu Weihnachten Beschenker erkenntlich zeigen will und dafür Silvester als die geeignete Gelegenheit benützt.

Es kommt aber auch oft vor, daß der eine oder andere eine Einladung zur Silvesterfeier im Bekanntenkreise erhält und dazu ein kleines Geschenk, eine Aufmerksamkeit für den Gastgeber oder für die Dame des Hauses gebraucht.

Für diese Fälle kommen kleine Geschenke in Frage, wie Zigarettenspißen, Zigarettenetui, Zigarrenabschneider, Feuerzeuge, Flaschenkorke, Zuckerzangen, Serviettenringe, kleine silberne Vasen, Becher usw.

Da Silvester und die folgenden Wintermonate oft Gelegenheit zu Festen im Familien- oder Freundeskreise geben, wird man auch Bestecken und Tafelgeräten eine größere Beachtung schenken müssen. Bringen Sie deshalb in das Silvester-Fenster Besteckgarnituren und -einzelteile,



Bowlen, Kannen, Gläser, Serviettenhalter, Rauchgarnituren usw. Erinnern Sie die Passanten mit einem entsprechenden Textschild an alle die schönen und nützlichen Dinge, die für die gut gedeckte Tafel unerlässlich sind.

Die Texte in den hier abgebildeten Dekorationen sind:

„Besuch kommt! Schmücken Sie die Tafel. Hier finden Sie alles, was den Tisch schön und die Stimmung froh macht.“

„Feste im Familienkreis gewinnen in der heutigen Zeit wieder an Bedeutung. Gute Bestecke, feine Tafelgeräte erhöhen die Feststimmung.“

Solche Texte helfen verkaufen. Die Dekoration darf dem Anlaß entsprechend sehr farbenfreudig sein.

Die Farben der abgebildeten Dekorationen sind: Abb. 1 Aufbauten lichtblau und sandfarbig, Rückwand hellblau, Zeiger und Zahlen der Uhr Silber auf dunkelgrauem Grund, Kalenderblätter weiß, je eins mit schwarzer und roter Beschriftung, großes Textplakat weiß, Beschriftung rot und schwarz, unter dem Textplakat eine dunkelgraue Fläche, farbige Papierbänder.

Abb. 2 Aufbauten wie bei 1, Rückwand dunkelblau, Weinkühler schwarz und Gold, Flasche grün und weiß,

Bei diesen Dekorationen wurde ein Tisch verwendet, damit soll Ihnen gezeigt werden, daß man bei dem Schaufenster-Baukasten auf die Verwendung eines Tisches oder einer größeren Glasplatte nicht verzichten braucht.

Die bei den Dekorationen verwendeten Uhren- und Schmuckständer wurden uns liebenswürdigerweise von der Firma Max Retsch Nachf., Eisenberger Eluisfabrik, zur Verfügung gestellt.

