



Schaufenster-Mittelstück für Geschenke (Uhren u. Bestecke)



Schaufenster-Mittelstück für Geschenke (Uhren, Bestecke u. Schmuck)

ab, daß Sie durch zu billiges Angebot den Anschein erwecken, daß Sie weniger Wert auf Qualität legen.

Bei der Propaganda für Geschenkartikel ist das Schaufenster Ihr bester Helfer. Stellen Sie Ihre Schaufenster noch viel mehr als bisher in den Dienst der Werbung. Wir haben weit mehr Geschenkartikel anzubieten als jede andere Branche. Ich möchte beinahe sagen, jedes Stück im Uhrengeschäft eignet sich als Geschenk. Von der kleinsten Armbanduhr bis zur größten Hausuhr, von der kleinen Zuckerzange bis zum größten Tafelgerät, vom einfachsten bis zum elegantesten Schmuckstück, das sind alles Geschenke, die die Herzen erfreuen. Wir wissen zwar, daß sich unsere Ware sehr gut für Geschenkzwecke eignet, aber scheinbar wissen es die meisten Menschen noch nicht, denn sonst würde ein größerer Prozentsatz der Geschenkkäufe auf unsere Läden entfallen.

Lassen Sie Ihre Schaufenster in diesem Sinne werben! Sagen Sie allen Vorübergehenden, daß sie bei Ihnen Geschenke in allen Ausführungen und in allen Preislagen erhalten können. Dazu ist wichtig: keine stumme, katalogmäßige Ausstellung, d. h. keine Anhäufung von Waren ohne eine bestimmte Idee, sondern ein interessantes, ein sprechendes Fenster! Das Schaufenster muß dem Beschauer alles sagen, bevor Sie den Kunden in Ihrem Laden haben. Das Schaufenster ist nun einmal Ihr bester Verkäufer, und ein Verkäufer kann nicht gut sein, wenn er nicht reden kann. Das Schaufenster soll aber keine aufdringliche Sprache führen. Es soll rein sachlich die Vorzüge der Ware auführen und dem Beschauer der Auslage sagen, was die Ware kostet. Nur ein Angebot mit Preisen hat für den Kunden oder für den, der es werden soll, ein Interesse. Jeder, der Ihre Auslage betrachtet, muß sofort den Kontakt mit seinem Geldbeutel herstellen können. Er muß wissen, ob der Gegenstand für ihn erschwinglich ist oder nicht. Stellen Sie deshalb keinen Gegenstand ohne Preisauszeichnung ins Fenster, denn der Preis ist doch in den weitaus meisten Fällen für den, der die Ware kaufen soll, ausschlaggebend. Versuchen Sie Ihr Schaufenster mit guten Textplakaten, die einmal

in guter, markanter Anordnung als Blickfang dienen können, zweitens aber auch dem Beschauer die Vorzüge der Ware in knappen Worten schildern.

Bilden Sie in Ihrem Fenster Warengruppen. Ordnen Sie die Ware nach Arten, also die Armbanduhren für sich, die Taschenuhren für sich, den Schmuck für sich, Bestecke für sich usw. Machen Sie auch einen Unterschied zwischen solchen Geschenken, die für die Dame bestimmt sind, und solchen, die für den Herrn in Frage kommen. Sie erleichtern dadurch dem Beschauer bedeutend die Orientierung und auch die Wahl. Schaffen Sie auch in Ihrem Fenster Preisgruppen. Stellen Sie Schmuck oder Uhren in der gleichen Preislage zusammen und zeichnen Sie diese mit einem Preisschild aus. Auch hierdurch wird die Übersicht leichter, und Sie ersparen sich viel Arbeit dadurch, daß Sie weniger Etiketten zu schreiben brauchen. Der Vorübergehende, der sich mit der Absicht trägt, ein Geschenk zu erwerben, ist sich meist schon vorher darüber klar, welchen Betrag er dafür ausgeben kann. Durch die Anordnung nach Preisgruppen in Ihrem Fenster wird er schnell herausfinden, welche Geschenke für ihn in Frage kommen.

2. Geschenk-Vorschlag

**Die treusorgende Uhrmacherfrau
schenkt Ihrem Mann:**

Eine komplette Einheitsbuchführung für Uhrmacher. — Sie spart dadurch ihrem Mann Arbeit und erleichtert ihm die Übersicht über das Geschäft. Zu beziehen ist die neuzeitliche Buchhaltung durch den Zentralverband der Deutschen Uhrmacher, Halle (S.), Königstr. 84. Schon von RM 29,50 an.