



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

59. JAHRGANG

BERLIN NW 7, 11. MAI 1934

NUMMER 20

Wie man fremde Werbung ausnutzt

Von E. Rautenberg

Es wird immer große und kleine Uhrengeschäfte geben. Nicht jedes Geschäft verfügt über große Reklamemittel. Um so mehr müssen sich diese Geschäfte freuen — und nicht schimpfen —, wenn andere Geschäfte mit größerem Reklameetat für die Uhr werben. Oder glauben Sie, daß der geweckte Bedarf in Uhren nur bei den Geschäften gedeckt wird, die inserieren? Es kommt nur darauf an, die Werbung der anderen für sein Geschäft geschickt auszunutzen.

Wenn z. B. ein Konkurrenzgeschäft Küchenuhren inseriert, dann müssen Sie auch Küchenuhren ausstellen. Die Dekoration muß dann mehr Küchenuhren, und vor allen Dingen in einer werbewirksameren und zugkräftigeren Art, zeigen als sonst. Der Zeitungsleser, der durch das Zeitungsinsert des Konkurrenten zu dem Entschluß, eine Küchenuhr zu kaufen, gekommen ist, kommt vielleicht auch an Ihrem Geschäft vorbei, sieht die gute Dekoration, die schönen Küchenuhren und die günstigen Preise und kauft die Küchenuhr bei Ihnen.

So geht es mit allen anderen Artikeln. Man muß die Werbemaßnahmen der Konkurrenz gut beobachten und verfolgen, um danach seine Anordnungen zu treffen. Es soll keineswegs hier gesagt sein, daß man die Werbemethoden anderer nachmacht.

Nicht im Unterbieten der Preise liegt der Segen, sondern in geschicktem Anbieten der Waren. Schimpfen Sie also in Zukunft nicht mehr, wenn einem Kollegen mehr Mittel für Werbung zur Verfügung stehen als Ihnen. Aus seiner Reklame ziehen Sie Nutzen, wenn Sie es richtig machen. Wenn ich vorhin sagte, man muß die Werbemittel der Konkurrenz studieren, so auch schon aus dem Grunde, um daraus zu lernen.

Ich gebe Ihnen den guten Rat, sammeln Sie von den fremden Werbemitteln, soviel Sie bekommen können. Kleben Sie alle Uhreninserte auf, die Sie in den Zeitungen finden. Sammeln Sie auch Werbebriefe und Prospekte von anderen. Notieren Sie sich gute Schlagzeilen von Kinodiapositiven und Schaufenster-Plakattexten. Auf diese Weise erhalten Sie mit der Zeit wertvolles Material. Es gibt Ihnen Anregungen für eigene Werbung, ohne zu kopieren, und zeigt Ihnen auch die

Fehler in der fremden Reklame. Kontrollieren Sie alles auf Vor- und Nachteile.

Aber nicht nur die Reklame der Kollegen können Sie für sich ausnutzen. Ich denke hier an die Werbungen der Uhrenfabriken und Handelsmarken-Organisationen. Sie können für oder gegen Fabrikmarken-Reklame sein, Sie mögen Freund oder Gegner der Handelsmarken sein, nützen Sie jedoch diese Werbemaßnahmen für Ihr Geschäft aus.

Wenn z. B. eine Fabrik in über ganz Deutschland verbreiteten illustrierten Zeitungen oder Familienblättern eine bestimmte Uhr anbietet, dann gehört diese Uhr auch sofort in Ihr Schaufenster, und zwar bevorzugt dekoriert. Von den vielen Menschen, welche die meist sehr guten Inserate der Fabriken in den Zeitungen lesen, haben vielleicht mehrere den Wunsch, solche Uhren im Original zu sehen. Und wo soll man diese sehen, wenn nicht im Uhrenschaufenster? Bei manch einem löst ein solches Insert einen Kaufwunsch und Kaufentschluß aus. Also ins Fenster mit diesen Uhren, wenn Sie verkaufen wollen.

Und nun noch einen Rat: Studieren Sie auch die Werbemaßnahmen der anderen Branchen. Sie bekommen fast täglich aus anderen Branchen Angebote. Sehen Sie sich diese Prospekte und Werbebriefe an. Prüfen Sie den Inseratenteil der Zeitungen und schneiden Sie Vorbildliches aus. Beachten Sie die Schaufenster der anderen Branchen, und ganz besonders die der Warenhäuser. Wenn wir auch keine Freunde der Warenhäuser sind, eins steht fest, in bezug auf Schaufensterdekoration können wir viel von ihnen lernen. Auf diese Weise sammeln Sie sich Anregungen für Ihre eigene Werbung. Aber verfallen Sie nicht auf Nachahmungen!

Lernen können Sie aus jeder Reklame. Und wenn es eine schlechte Reklame ist, dann ersehen Sie daraus, wie man es nicht machen soll. Also in Zukunft immer die Augen auf. Überall treffen Sie etwas, was Sie in einer ähnlichen Art oder entsprechend abgeändert für das eigene Geschäft verwerten können. Schimpfen Sie nicht mehr, wenn andere tüchtig für die Uhr werben, sondern freuen Sie sich darüber. Mit anderen Worten: Wenn jemand einen Apfelbaum schüttelt, dann stellen Sie Ihren Korb darunter, damit Sie auch etwas abbekommen. (1329)