



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

59. JAHRGANG

BERLIN NW 7, 23. NOVEMBER 1934

NUMMER 48

Weihnachtswerbung — die Erfolg verspricht!

Von E. Raulenberg



Viele Uhrmacher mögen denken, es sei nicht nötig, in der Weihnachtszeit besonders zu werben, weil ja dann, im Gegensatz zu den übrigen Monaten, das Geschäft sowieso besser ist. Das ist aber eine irrtümliche Auffassung. Leider ist es ja auch in den meisten Fällen so, daß der Dezember die elf anderen Monate herausreißen muß. Und das sollte jedem Veranlassung geben, durch eine gute Werbung zur Weihnachtszeit den Jahresumsatz noch günstiger zu beeinflussen.

Geben Sie sich nicht damit zufrieden, wenn der Umsatz im Dezember, gemessen an den stillen Monaten, besser ist, sondern werben Sie so, daß das Weihnachtsgeschäft ein voller Erfolg wird. Daß Sie dazu in erster Linie Ihr Schaufenster benutzen, ist selbstverständlich. Es ist nicht genug, wenn man einige Tannenzweige oder Watte als Schnee oder Schneeflocken ins Fenster bringt. Auch ein Plakat mit dem Text: Angezahlte Ware wird gern bis Weihnachten zurückgestellt, schafft noch keine Weihnachtsstimmung und Kaufwünsche.

Wieviel intensiver führen die anderen Branchen in der Weihnachtszeit den Kampf um den Kunden. Wenn man an die vielen schönen Schaufensterdekorationen denkt, weiß man, daß diese Geschäfte den Absatz zur Weihnachtszeit nicht halb dem Zufall überlassen, sondern ganz bewußt ihre Fenster verstärkt in den Dienst der Weihnachtswerbung stellen.

Jeder hat den Wunsch, zu Weihnachten anderen und sich selbst Freude durch Geschenke zu bereiten. Hat denn irgendeine andere Branche so viel oder mehr Waren, die sich besser zu Geschenken eignen, als der Uhrmacher? Diese Frage kann man ruhig mit „nein“ beantworten, denn fast alles an Ihrem Lager eignet sich für Weihnachtsgeschenke. Stellen Sie deshalb Ihre Weihnachtsdekorationen darauf ein. Nicht nur Uhren, Schmuck und Bestecke schlechthin anbieten, sondern den Wert als Geschenk besonders betonen. Verkaufen Sie Pünktlichkeit, wenn es sich um Taschen- und Armbanduhr handelt, Freude und Schönheit bei Schmuck, Behaglichkeit, wenn es Zimmeruhren sind.

Die Voraussetzungen für ein besseres Weihnachtsgeschäft sind durch die allgemeine Wirtschaftsbelebung gegeben. Es ist nun Sache jedes Uhrmachers, alles

daranzusetzen, um von dem Geld, das im Dezember ausgegeben wird, einen entsprechenden Anteil zu bekommen. Sicher wird der eine oder andere auch schon überlegt haben: Was mache ich nur dieses Jahr für eine Weihnachtsdekoration? Im ersten Augenblick kommt man leicht auf den Gedanken, es ist ja alles schon dagewesen. Es ist wohl richtig, daß mit dem Tannenbaum, mit Tannenzweigen, Sternen, Kerzen, Kugeln, Weihnachtsglocken und Schneeflocken die Ideen für das Weihnachtsfenster er-

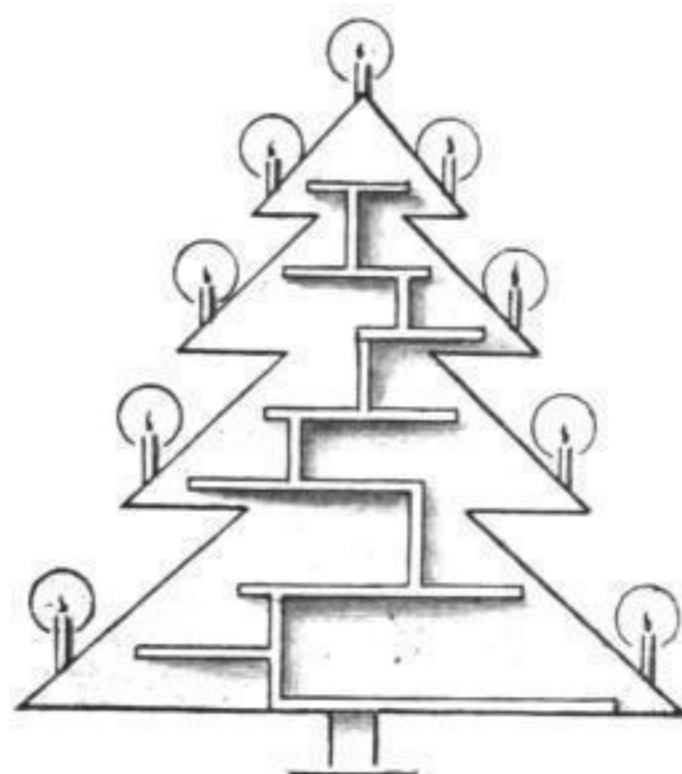


Abb. 1

schöpft sind. Aber man kann diese Motive so vielfach abwandeln, daß man nicht sagen kann, es gibt kein neues Weihnachtsfenster mehr.

Wie geschickt man die Form des Tannenbaumes auf mancherlei Arten ins Fenster bringen kann, zeigen die Abb. 1, 2 u. 3. Bei diesen Vorschlägen ist der Tannenbaum nicht nur Blickfang, sondern zeigt auch gleichzeitig in guter Anordnung die Ware. Die Anfertigung dieser Dekorationsstücke dürfte keine großen Schwierigkeiten bereiten. Da auch die Kosten gering gehalten werden können, hege ich die Hoffnung, daß die Vorschläge in vielen Uhrengeschäften in die Tat umgesetzt werden.

Die Silhouette des stilisierten Weihnachtsbaumes, wie Abb. 1 zeigt, ist aus starker Pappe oder Sperrholz ausgeschnitten und in tannengrüner Farbe gemalt. Der