

Am besten ist es, Sie sehen sich einmal alles in Ruhe unverbindlich an. Der beiliegende Prospekt gibt Ihnen vielleicht noch manche Anregung, wie Sie den Gabentisch ergänzen können. Wann darf ich Sie erwarten?

Mit deutschem Gruß!

#### Geht es Ihnen auch so?

Sie überlegen hin und her, wie Sie Ihrer Gattin, Ihrer Mutter oder Schwester eine wirkliche Weihnachtsfreude bereiten können. Haben Sie schon daran gedacht, ob Ihr nicht schöne Bestecke oder zu Vorhandenem einige Ergänzungsstücke fehlen.

Es gibt doch so schöne Silbergeräte für die Tafel, Gegenstände, die viel Freude machen, selbst dann, wenn es Geschenke für kleinere Beträge sind.

Sie werden überrascht sein, welche große Auswahl an Geschenken Sie bei mir vorfinden. Auch für Sie ist bestimmt etwas darunter!

Ich berate Sie gewissenhaft und bediene Sie so, daß Sie große Freude bereiten. Aber kommen Sie bitte bald, damit Sie in Ruhe auswählen können. Mit deutschem Gruß!

Wie und wo können Sie noch werben? In kleinen und mittleren Städten hat man die Möglichkeit, durch Plakate in benachbarten Geschäften zu werben. Bitten Sie Ihren Friseur, in seinen Räumen gute Plakate aufhängen zu dürfen. Auch hierfür einige Beispiele.



#### Was schenkt man einem Herrn?

Uhren, Ketten,  
Ringe, Nadeln,  
Manschettenknöpfe,  
Zigarettenetuis,  
Zigarettenspitzen  
und Feuerzeuge  
sind begehrte  
Geschenke.

Sie finden eine große Auswahl bei  
**Fr. Genau**  
Am Allen-Markt 1



#### Das Herz der Dame

erfreut sich  
an schönem  
**Schmuck.**

Schenken Sie zu  
Weihnachten  
Schmuck von  
**E. Neuzeit**  
Marktplatz 55

Das Plakat für den Herrenschnuck gehört in die Frisierkabinen der Damen, das andere in den Frisiersalon des Herrn. Die Anfertigung solcher Plakate macht keine Schwierigkeiten. Die Bilder<sup>1)</sup> sind aufgeklebt, und die Schrift ist mit einer Redis-Feder oder mit dem Pinsel geschrieben. Natürlich muß solch ein Plakat eingerahmt sein, wenn es eine vornehme Werbung sein soll.

Könnte nicht auch die Geschäftsfassade noch mehr für die Weihnachtswerbung herangezogen werden? Ein großer, aus Sperrholz ausgesägter Tannenbaum, dessen Spitzen mit elektrischen Kerzen besetzt sind, ist unmittelbar über dem Schaufenster angebracht und wird den Blick der Passanten auf Ihr Geschäft lenken. Man kann auch Schaufenster und Ladentür mit einem breiten Fries aus Tannenzweigen umranden.

Das obere Drittel der Schaufensterscheibe kann ebenfalls zur Weihnachtswerbung benutzt werden, wenn man an dieser Stelle in der Art eines Transparentes Texte anbringen läßt.

Solche Texte sind etwa:

- „Alles für den Weihnachtstisch.“
- „Wer Uhren beschert, schenkt bleibenden Wert.“
- „Geschenke, welche die Herzen erfreuen.“

1) Die UHRMACHERKUNST stellt auf Wunsch geeignete Bilder im Format 20 x 14 cm kostenlos zur Verfügung.

„Hier wohnt der Weihnachtsmann.“

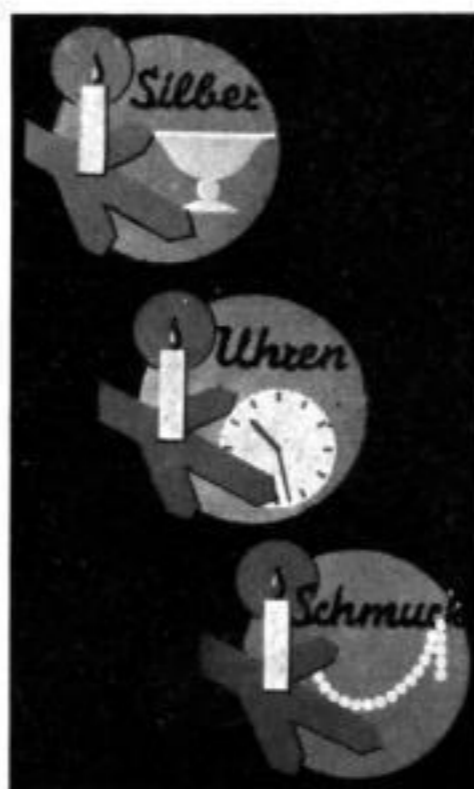
„Sein Wunsch . . . ob Sie daran denkt?“

„Was »Ihr« zu Weihnachten Freude machen würde.“

„Märchen in Gold und Silber.“

„Weihnachtswünsche und ihre Erfüllung.“

Solche Texte eignen sich auch für Plakate in der Dekoration. Für Weihnachtsdekorationen machte ich in Nr. 48 der UHRMACHERKUNST schon einige Vorschläge. Heute folgen noch einige, weil es notwendig ist, im Laufe des Dezember zwei verschiedene Weihnachtsdekorationen im Fenster zu zeigen. Die erste, die Ende November



— also etwa vier Wochen vor dem Fest — gemacht wird, muß nach zwei Wochen durch eine andere ersetzt werden. Auf diese Weise hält man das Interesse für die Auslage bis zum Weihnachtsfest wach.

Lassen Sie auch den Prospekt der Gemeinschaftswerbung „Was schenke ich?“ in Ihrem Fenster werben. Durch die Auflage von einigen Millionen ist er weitesten Kreisen bekannt und wird vielen Familien ein Ratgeber für Geschenke sein. Rahmen Sie das schöne Titelblatt ein und bringen Sie es an gut sichtbarer Stelle im Schaufenster an. Der Prospekt stellt die Frage: „Was schenke ich?“, und Ihre reichhaltige Auswahl gibt die Antwort darauf.

Wenn Sie so werben, wird es sich auch auswirken. Dann wird auch Ihr Geschäft stärker zum Einkauf von Geschenken aufgesucht werden. Aber auch im Laden müssen Sie noch werben. Sorgen Sie dafür, daß die Geschenke weihnachtlich verpackt werden, und erhöhen Sie den Wert der Geschenke durch feine Etuis. Der Kunde wird in den meisten Fällen gern den Mehrbetrag dafür bezahlen. Selbst bei billigen Geschenken soll die Schachtel schön und weihnachtlich aussehen. Das läßt sich oft schon erreichen durch Aufkleben von Siegelmarken oder Bandstreifen mit Weihnachtssymbolen. Verwenden Sie zum Einpacken Weihnachtspapier, Seiden- sowie Packpapier mit einem Aufdruck von Tannenzweigen, Kerzen, Sternen und ähnlichem. Legen Sie dem Paket noch ein Kärtchen bei mit folgendem Aufdruck: Ein frohes Weihnachtsfest wünscht Ihnen Ihr Uhrmacher. Firma . . . .

Und dann noch: Denken Sie daran, daß in einigen Wochen das Jahr zu Ende ist! Das Weihnachtsgeschäft kann den Jahresumsatz wesentlich verbessern. Nur noch wenige Tage, dann müssen auch Sie sagen können, ich habe alles getan, was zum Nutzen meines eigenen Geschäftes und zum Wohle der ganzen Wirtschaft ist!

(1/576)