

Zeitige Weihnachtsreklame

Anregungen für die Uhrenfachgeschäfte

Von A. Kling

Wie man in den letzten Jahren beobachten konnte, beginnen gar manche Geschäfte bereits Ende Oktober, um die Monatswende, mit der Weihnachtsreklame. Es ist auch gar nicht zu früh, weil die Käuferschaft selbst auch zeitig ihre Auswahl trifft und oft auch im voraus ihre Weihnachtseinkäufe tätigt. Maßgebend ist dabei auch ein anderer Gesichtspunkt. Bei allen Reklamemaßnahmen muß man vor allem an die Termine denken, an denen das Publikum wieder neues Geld durch Lohn- und Gehaltszahlungen in die Hände bekommt. Der Erfolg der Reklame hängt natürlich immer davon ab, daß die Käuferschaft auch das notwendige Geld in den Fingern hat, um überhaupt kaufen zu können.

Insofern ist es also im Rahmen der Weihnachtsreklame wichtig, daß man so zeitig damit beginnt, daß man sich die großen Chancen sichert, die sich mit den Gehaltszahlungen und größeren Auszahlungen um die Monatswende bieten. Deshalb kann es also nicht schaden, wenn man in seinen Schaufenstern und auch in den Zeitungen zeitig mit der Weihnachtsreklame beginnt und durch eine besondere Aufmachung seiner Schaufenster, durch besondere Hinweise und Plakate, weiter durch eine Auswahl besonders beliebter und geeigneter Weihnachts- und Geschenkartikel die Aufmerksamkeit des Publikums auf diese hinlenkt.

Wenn wir von einer Weihnachtsreklame sprechen, so denken wir dabei jetzt noch nicht an eine Reklame mit Weihnachtsglocken und Tannenbäumen in den Schaufenstern und an einen ausgesprochen weihnachtlichen Dekor im Schaufenster. Es ist ganz klar, daß dies etwas früh wäre und man Anstoß daran nehmen würde. Denn letzten Endes muß die Reklame, je näher wir dem eigentlichen Weihnachtsgeschäft und Weihnachtsfest kommen, gesteigert werden. Man muß die Stimmung mit einschalten, damit das Geschäft in Gang kommt, das kann aber natürlich noch nicht zu lange vorher geschehen. Man würde damit keinen rechten Anklang finden, weil das Publikum dann ja auch noch nicht weihnachtlich gestimmt ist. Die Menschen können solche besonderen Hochspannungen nicht wochen- und monatelang ertragen und erhalten.

Man muß also bei der Weihnachtsreklame geschickte Methoden anwenden. Dennoch aber wäre es verfehlt, wenn man aus diesen Gründen heraus eine „Vorweihnachtsreklame“, eine Reklame, die von weit her auf Weihnachten eingestellt ist, ablehnen und mit der Weihnachtsreklame überhaupt erst Ende November oder gar in den letzten 14 Tagen beginnen wollte. Je früher die Weihnachtssaison eröffnet und das Weihnachtsgeschäft von langer Hand her zeitig in die Wege geleitet wird, desto länger und größer die Chancen, die man nutzen kann. Um so eher kann man dann auch zu größeren Umsätzen und Käufen kommen.

Im übrigen darf man nicht übersehen, daß, wenn viele auch erst im Dezember ihre Käufe tätigen, viele doch schon zeitig ihre Auswahl treffen und auch schon im Laufe des Monats November das eine und andere kaufen. Sollen es Uhren und Schmuckartikel, Silber- und Goldwaren sein und andere Artikel, die im Geschäft mit geführt werden, dann darf man nicht warten, bis andere ihre Reklame durchgeführt und die Käufer andere Geschenkartikel ausgewählt haben. Man muß also unbedingt schon zeitig mit der Weihnachtsreklame oder, wenn Sie wollen, mit der Weihnachts-

Vorreklame beginnen und dafür sorgen, daß die Passanten und Schaufensterbummler zeitig auf die Geschenkartikel aufmerksam gemacht werden.

Die Frage an die Passanten und an das Publikum gerichtet: Wissen Sie schon, was Sie zu Weihnachten schenken wollen?, auf einem kleinen Plakat im Schaufenster wird im Zusammenhang mit einer entsprechenden sortierten Auswahl in verschiedenen Geschenken schon ihre Wirkung tun und manchen dazu veranlassen, sich zu überlegen, was er selbst schenken oder sich zu Weihnachten wünschen will.

Die gebotene Auswahl, in geeigneten Geschenkartikeln im Rahmen der Schaufensterdekoration besonders betont und hervorgehoben, wird weitere konkrete Anregungen geben und dem einzelnen Passanten und Interessenten Gelegenheit auch zur eigenen Überlegung und Auswahl geben. Sehr gute Erfahrungen hat man in den vergangenen Jahren damit gemacht, daß man eine getrennte Auswahl in Geschenkartikeln für Damen, für Herren und für die Jugend, das Mädchen, den Jungen usw. geboten hat. Solche Trennungen und sortierte Auswahlangebote erleichtern die Wahl und wirken eher anregend, weil man bei einem Blick auf das Angebot aber auch von dem einen oder andern Geschenkartikel frappiert wird.

Diese ersten Anregungen kann man in dieser Zeit ruhig schon geben. Man kann sie schlecht weiter hinausschieben, weil Mitte November das Angebot auch schon zu allgemein ist, so daß die Vorreklame nicht mehr dieselbe Wirkung hat. Es sind alsdann der Eindrücke und Anregungen schon sehr viele. Da und dort kommt dann schon ein gewisses Fieber zum Vorschein. Die Käuferschaft wird unruhiger. Die Auswahl und der Kauf von Geschenken, wie sie die Uhrenfachgeschäfte bieten, muß aber nach Möglichkeit in aller Ruhe und Überlegung geschehen. Es ist für den Kunden und für den Uhrmacher und Uhrenhändler selbst vorteilhafter, wenn sich das Geschäft in Ruhe abwickelt.

In der Tat gibt es auch eine ganze Anzahl Leute, die zeitig ihre Auswahl treffen und auch ihre Weihnachtseinkäufe tätigen. Sie kaufen mit Vorliebe dann, wenn es ruhiger ist, wenn noch die große Auswahl vorhanden ist und der Verkäufer und Fachmann selbst auch noch eher Zeit hat für den einzelnen Käufer, so daß nichts übereilt wird und alle Momente mit Überlegung berücksichtigt werden können.

Es kann deshalb auch nichts schaden, daß man mit dem Beginn der Vorweihnachtsreklame im Schaufenster ein geschmackvoll aufgemachtes Plakat aufstellt mit dem Hinweis, daß Weihnachtseinkäufe am besten zeitig gemacht werden, solange die Auswahl groß, der Geschäftsbetrieb ruhiger ist, so daß man mit Überlegung und Ruhe aussuchen und kaufen kann.

Unbedingt notwendig ist der Hinweis, daß man Weihnachtsgeschenke kaufen soll, die gut und schön sind, die Freude machen, einen eigenen Wert haben, und daß man sich beim Kauf solcher Geschenkartikel zweckmäßig am besten immer vom Fachmann und Kenner beraten läßt und deshalb auch bei ihm diese Käufe tätigt. Denn letzten Endes kommt es doch darauf an, daß die Geschenkartikel, die man im Schaufenster besonders zum Kauf empfiehlt, nicht irgendwo kauft, sondern eben im Fachgeschäft, und zwar in dem Geschäft auch, das die Anregungen gibt.