



gleiche auch in weniger abgedroschener Art sagen. Z. B.: „Erlauschte und erfüllbare Weihnachtswünsche“ – „Geschenke über die »sic« sich wirklich freut“ – „Wenn Sie »ihm« eine große Freude machen wollen, dann wählen Sie hier“ – „Hier wohnt der Weihnachtsmann“ – „Geschenke, die praktisch und schön zugleich sind“.

Ja, man kann sogar nacheinander zwei verschiedene Weihnachtsdekorationen machen. Ich empfehle das sogar. Die erste Dekoration etwa vier Wochen vor dem Fest, die durch einen besonders schönen Blickfang auffällt und an Weihnachtseinkäufe erinnert. Und die zweite Auslage dann 8 bis 14 Tage vor dem Fest, in der man dann recht viel Ware zeigt, die nach bestimmten Warengruppen aufgebaut und nach Preislagen gruppiert ist.

Vor allen Dingen, lieber Herr Uhrmacher, haben Sie auch mal den Mut, teure Stücke zu zeigen. Nicht immer seinen Stolz darin sehen, recht billig zu sein! Wenn auch

die meisten von Ihnen im Verlauf des Jahres des öfteren billige Waren verkaufen müssen, so ist doch die Zeit vor



Weihnachten wie keine andere dazu geeignet, die Preislagen wieder etwas heraufzubringen. Vergessen Sie nicht, daß es noch viele Leute gibt, die mehr Wert auf Aussehen und Qualität legen als auf den Preis. Und gerade ein Weihnachtsgeschenk, mit dem man doch große Freude und zwar Freude von langer Dauer machen will, darf auch mal etwas mehr kosten.

Und nun noch einen guten Rat! Sparen Sie nicht an Licht. Lassen Sie, wenn es nötig ist, abends noch eine Stunde länger das Schaufenster erleuchtet. Prüfen Sie auch, ob das Licht im Schaufenster ausreichend ist. Schrauben Sie besser im Dezember Schaufensterleuchtstrahler Lampen ein, die noch 50 Watt stärker als die üblichen sind, denn gut beleuchtet ist halb verkauft! Und recht helle Stoffe im Fenster verwenden; zum Bespannen der Seiten und Rückwände und zum Auslegen des Bodens, der Platten, Tische und Aufbauten, dann muß das Schaufenster auffallen. Lassen Sie dem Fenster viel Pflege angedeihen und scheuen Sie kleine Mehrkosten nicht, denn jetzt ist die Zeit, die stillen Wochen oder Monate des Jahres auszugleichen.



Zu Weihnachten — richtig bedienen!

Von Hans Merle



„Ich möchte eine Armband-
uhr für meine Tochter.“

„Bitte, sehr gern. Darf ich
Ihnen Uhren für den Arm zeigen
oder würde Ihr Fräulein Tochter
eine Sportuhr bevorzugen.“

„Bitte, zeigen Sie mir eine
goldene Uhr mit gutem Werk,
die nebenbei auch gut aussieht.“

„Hier habe ich zunächst
schlichte, runde Uhren mit sehr

gutem Werk. Das Gehäuse ist besonders staubdicht
und sehr solide gearbeitet.“

„Die Uhren scheinen sehr zweckmäßig zu sein, aber
Sie wissen ja, wie die jungen Damen sind, sie wollen
kleine, zierliche Uhren, die außerdem gut und genau
gehen sollen. — Sagen Sie mir einmal ganz ehrlich,
können diese kleinen Uhren denn wirklich so gehen, daß
man sich darauf verlassen kann?“

„Natürlich! Wenn der Preis keine Rolle spielt,
können Sie sehr genau gehende Uhren in kleiner Aus-
führung bekommen, z. B. hier. — Ein Präzisionswerk in
zierlichem Goldgehäuse 200 RM.“

„Soviel kann ich leider nicht ausgeben, ich dachte
etwa 80 RM anzulegen.“

„Auch in dieser Preislage gibt es schon sehr gut
gehende kleine Uhren.“

„Sie als Verkäufer müssen selbstverständlich jede
Uhr empfehlen, sonst sind Sie eben nicht tüchtig.“

„Durchaus nicht! Unser erster Grundsatz ist es,
unserem Kunden eine Uhr zu verkaufen, die uns von
selbst weiter empfiehlt, die durch Fürsprache des Trägers
weitere Kunden zu uns bringt. Daß ich Ihnen unter
diesen Voraussetzungen ein wirklich gutes Werk empfehlen
muß, wird Ihnen klar ersichtlich sein.“

„Ihr Argument scheint mir glaubhaft. — Weshalb
müssen die kleineren Uhren unbedingt höher in der Preis-
lage sein als größere?“