

in seiner Fragestellung so gewählt, daß er in den allermeisten Fällen ein „Ja“ auslösen wird.

Noch geschickter ist

natürlich, wenn man gar nicht erst eine allzu große Auswahl entstehen läßt, d. h. wenn man versteht, das Interesse des Kunden gleich von Anfang an in starkem Maße auf ein oder zwei bestimmte Stücke hinzulenken, die eine große Auswahl gar nicht mehr notwendig machen. Ein guter Verkäufer sollte danach streben, keine größere Auswahl als sechs bis acht verschiedene Stücke zur Vorlage heranzubringen zu müssen.

Das Neueste in Amerika

Interessant ist in diesem Zusammenhang vielleicht, zu hören, wie neuerdings in modernen amerikanischen Schuhgeschäften Schuhe verkauft werden. Hier holt die

Verkäuferin aus einem Vorratsraum stets nur einen Schuh von vier Paar Schuhen heraus, paßt diese vier Schuhe nacheinander an, wobei sie die verschiedenen Ausführungsarten bespricht. Kann sich der Kunde noch nicht entschließen, so werden die vier Schuhe zurückgetragen und wieder vier neue geholt, deren einzelne Besonderheiten besprochen werden. So geht es weiter, bis der Kunde zufriedengestellt ist. Die Vorräte sind im Vorratsraum so gelagert, daß die Verkäuferin sehr schnell 100 verschiedene Ausführungen hervorbringen kann, von denen aber immer nur vier auf einmal geholt werden dürfen. Die Ladengeschäfte, die so arbeiten, behaupten, mit diesem System schneller zu verkaufen als wir in Deutschland. Vielleicht läßt sich damit auch bei uns einmal ein Versuch machen, um Erfahrungen zu sammeln.

(I/1261)

Eine Werkstatt soll neugestaltet werden! — Wer gibt Ratschläge?

Die vorbildliche Werkstatt soll ein Schmuckkästchen sein! Sie soll jederzeit durch die Kunden betreten werden können, damit die reichhaltige Ausstattung der Werkstatt das Erstaunen und die Ehrfurcht vor unserem schwierigen Handwerk hervorruft. Sie soll übersichtlich sein, hell und geräumig!



In einer nicht ganz einfachen Lage ist nun ein tüchtiger Uhrmachermeister, dessen Werkstatt noch nicht so recht zu seiner Zufriedenheit aussieht. Deshalb soll sie demnächst neugestaltet werden, und er bittet uns um Ratschläge. Das ist natürlich nicht so einfach, wenn wir uns auch durchaus in die vorhandene Sachlage versetzen können. Wir können auch sofort einige Verbesserungsvorschläge angeben,

die aber — was wir ohne weiteres zugeben — nicht grundlegender Art sind. Wir sind sogar der Meinung, daß... aber nein, wir wollen nicht vorgreifen!

Wir möchten nämlich Sie, lieber Leser unserer UHRMACHERKUNST, um Ihren Rat bitten, um dem Berufskameraden zu helfen! Schreiben Sie uns doch einmal, welche Verbesserungen Sie in dieser Werkstatt anbringen würden! Was würden Sie umgestalten? Was könnte zweckmäßiger sein in bezug auf die Unterbringung der einzelnen Gegenstände? Würden Sie Werkische umstellen und wie? Welchen Anstrich oder welche Tapete würden Sie bevorzugen? Welche Beleuchtungsart ist praktisch? Alle Fragen, die Sie in Ihrer Werkstatt für wichtig halten, sind in gleichem Maße für den ratsuchenden Berufskameraden wichtig!

In drei Abbildungen zeigen wir Ihnen das jetzige Aussehen der Werkstatt! Ein Grundriß gibt Ihnen einen Überblick über die jetzige Aufstellung der Werkstattmöbel. Und nun überlegen Sie bitte einmal: Was würden Sie besser machen? Die UHRMACHERKUNST wird geeignete Vorschläge mit Vergnügen veröffentlichen und honorieren!

(I/1275)



Was würden Sie an dieser Werkstatt verbessern?

Kann man diese Werkstatt günstiger ausbauen?

Foto: Privat

Eine Woche Arbeitstagung des Schmuckwaren- und Uhrenhandels

Die Fachgruppe Juwelen, Gold und Silber, Uhren der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel rief ihre Bezirks- und Ortsfachgruppenleiter zu einer Arbeitstagung vom 15. bis 20. Februar 1937 nach Tabarz im Thüringer Wald zusammen. Mit Vorbedacht hatte man einen kleinen Kurort im Thüringer Wald gewählt, um sich fern aller Ablenkung der Arbeit zu widmen. Die Teilnehmer waren in einem Hause, im Kurhotel „Deutscher Hof“, untergebracht, woraus eine enge persönliche Fühlungnahme,

die so wichtig für die praktische Arbeit ist, herbeigeführt wurde. Die Arbeit begann um 9 Uhr, dauerte bis 1 Uhr mittags und wurde nach einer Mittagspause von 3 bis 7 Uhr fortgesetzt. Für die einzelnen Vorträge waren die besten Sachkenner gewonnen, die Grundlegendes zum Thema zu sagen hatten. Nach jedem Vortrag war reichlich Gelegenheit gegeben, sich auszusprechen, und gerade diese Aussprache war das Wertvollste, weil sie zeigte, wie die Dinge in der Wirklichkeit liegen.