



Eine vorbildliche Verkaufswand für elektrische Uhren

Aufnahme: Uhrmacherkunst

Mehr elektrische Uhren verkaufen!



Diese Notwendigkeit hat allmählich fast jeder Berufskamerad eingesehen – aber warum bleibt der Erfolg noch aus? Auch der einzelne vermag beachtliche Erfolge zu erreichen, wenn er sich intensiv dieser Aufgabe widmet. Wir haben dem Berufskameraden K. W. Müller in Eberswalde einen Besuch abgestattet und uns mit ihm über die Grundlagen seines Erfolges auf diesem Gebiet unterhalten.

Sie wissen aus unseren früheren Veröffentlichungen, daß der Berufskamerad nicht etwa in der Hauptstraße sein außerordentliches Geschäft aufgebaut hat. Er ist deshalb gezwungen, ganz andere Wege zu gehen, die aber gerade durch die Ablegenheit ihre Wirksamkeit bewiesen haben.

Die Grundlage sind „Adressen!“

Wer kauft in der Regel neue Uhren? Jemand, der umzieht oder auch wer sein Heim neu errichtet – also ein junges Ehepaar.

Die Anschriften der neu in den Ort ziehenden oder der am Ort umziehenden Haushalte vermittelt dem Berufskameraden eine Anschriftenfirma für einen geringen Preis. Aus den näheren Ortschaften sorgt der Lehrer oder ein guter Bekannter für das gleiche Material. Ebenso sucht dieser dort die Aufgebote des Standesamtes heraus, was im Ort des Geschäftes regelmäßig ein Angestellter des Geschäftes besorgt.

Und nun: regelmäßige Versendung der Prospekte!

Ganz nach Lage der Dinge erfolgt zuerst eine freundliche Begrüßung mit Willkommengruß am neuen Wohnort – ohne jede Werbung! Die zukünftigen Eheleute erhalten einen Prospekt über elektrische Uhren. Früher oder später kommt bestimmt jeder, der einen solchen Brief erhalten hat –, er wird so lange bearbeitet, bis er kommt!

Die elektrischen Uhren im Laden!

Hier werden ihm nun die einzelnen Uhrenarten im Gebrauch vorgeführt! Da im Ort selbst nur Gleichstrom zur Verfügung steht, in der Umgegend aber Wechselstrom vorhanden ist, hat das Geschäft einen eigenen kleinen Generator in der Werkstatt eingebaut, um wenigstens die Uhren vorführen zu können.

Rechts neben der Verkaufswand befinden sich mehrere Steckdosen – eine für Gleichstrom, zwei für Wechsel-

strom. Ein Schalter schaltet den Generator ein, der nun erst die beiden Wechselstromsteckdosen mit Strom versieht.

Gewiß ist eine kleine Auswahl an elektrischen Uhren notwendig – wie bei jedem anderen Artikel auch! Man darf auch nicht etwa diese Uhren aus den verschiedensten Winkeln hervorholen – sie müssen sofort zum Kauf einladen. Alle haben gleiche Zeit – ihre Schnüre hängen gut geordnet neben den Uhren. Die interessierende Uhr wird nach rechts in die Nähe der Steckdosen gehängt und angeschlossen.

Durch die Prospekte ist die erste grundlegende Aufklärung über die elektrische Uhr erfolgt – ihre Vorzüge sind dem Kunden also bekannt. Im Verkaufsgespräch wird dies vertieft, und vor allem wird die Uhr dem Verwendungszweck entsprechend ausgesucht.

Von Berufskamerad Müller hörten wir, daß er nicht etwa nur Synchron-Küchenuhren oder einfache Bürouhren verkauft – nein – auch Schreibischuhren mit und ohne Wecker, Tischuhren mit Schlagwerk! – Sie sehen, man kann elektrische Uhren verkaufen!

Im Ort selbst werden natürlich die elektrischen Einzeluhren angeboten, mit automatischem Kraftregler werden sie bevorzugt, da sie sich gut bewährten. Auch die Ato-Uhr mit ihrer genauen Zeitangabe wird gern verkauft.

Und der Anschluß an das Netz?

Er macht keine Schwierigkeiten, da der Käufer dies auf Anraten von Berufskamerad Müller bei einem Elektroinstallateur ausführen läßt. Hat der Kunde Bedenken, so hat das Geschäft stets Verbindung mit einem Monteur, der dann im Auftrage der Firma den Anschluß vornimmt. Dies kostet nach den bisher gemachten Erfahrungen in der Regel 2,50 bis 3,- RM, ist also nicht erheblich.

Schlußwort:

Die elektrische Uhr erfordert als neue Uhrengattung besondere Aufwendungen! Die von einzelnen Berufskameraden aber bereits gemachten Erfahrungen beweisen, daß auch der Uhrmacher diese Uhren erfolgreich verkaufen kann – wenn er sich nur der Mühe unterzieht, im Verhältnis zu den Elektroinstallateuren oder gar den Hausierern mit elektrischen Uhren einigermaßen angemessene Anstrengungen zu machen.

Die elektrische Uhr vom Uhrmacher! Es nützt aber nichts, sie nur zu fordern . . . Sie müssen sie auch verkaufen! (1/1766)

Jendritzki.