

## Mehr elektrische Uhren verkaufen



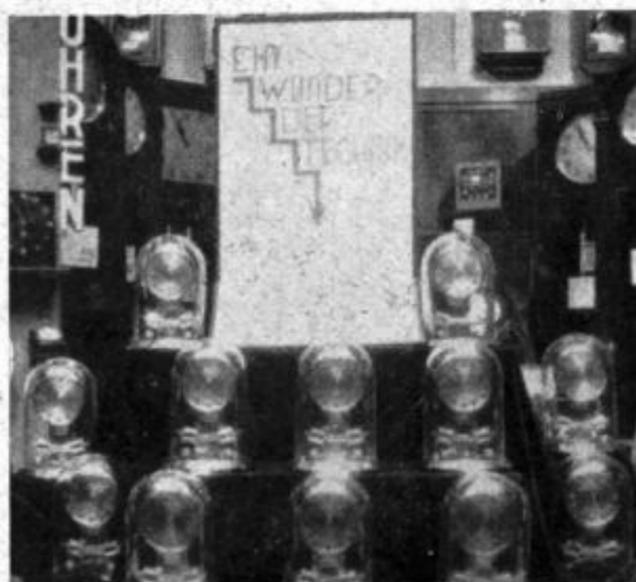
In Nr. 20 unserer „Uhrmacherkunst“ haben wir Ihnen von einem Berufskameraden berichtet, der sein Geschäft in elektrischen Uhren auf der Grundlage der Adressen aufgebaut hat. Heute wollen wir Ihnen zeigen, wie überragenden Erfolg

ein Berufskamerad beim Verkauf elektrischer Uhren hatte, ohne dieser umfangreichen Vorbereitungen zu bedürfen.

Es ist schon einige Zeit her, da hatte dieser Berufskamerad eine elektrische Ato-Uhr gekauft. Sie befriedigte ihn durch ihren guten Gang und ihren verhältnismäßig niedrigen Preis so sehr — der schnelle Verkauf der ersten Uhr tat das übrige — daß er beschloß, hiermit eine Großaktion zu machen.

Nicht nur eine große Inseratfolge sollte diese Uhr einführen, sondern auch als selbstverständliches Mittel mußte das Schaufenster mit wirksamem Blickfang und Aufzählung aller guter Eigenschaften für Absatz sorgen!

Diese wirklich nicht geringen Aufwendungen mußten sich aber bezahlt machen. 20 Uhren mußten mindestens verkauft werden, wenn die Werbung lohnen sollte. Also wurden etwa ein Dutzend Ato-Tischuhren bestellt und in das Schaufenster gebracht. Eine Uhrenpyramide baute sich vor den Augen des Publikums auf, alle Uhren gehend und richtige Zeit zeigend.



Aufn. Kitzky

Das erfolgreiche Schaufenster für elektrische Uhren



**Ein  
Wunder  
der  
Technik  
Die  
1000-Tage-  
Uhr**

**Kein Aufziehen mehr!**  
Die Triebkraft liefert eine kleine Batterie, deren Lebensdauer mindestens drei Jahre beträgt.

**Kein Federbruch mehr!**  
da keine Zugfeder vorhanden.

**Hervorragende Ganggenauigkeit!**  
Besonders in dieser Hinsicht hat diese Uhr in Fachkreisen großes Aufsehen erregt. Es lassen sich Ganggenauigkeiten erzielen, die an die Resultate astronomischer Pendeluhren heranreichen.

**Paßt in jedes Zimmer!**  
In ihrem Äußeren ist diese Uhr gefällig und sachlich und in allem so recht die Uhr des modernen Menschen.

**KITZKY**

Und der Erfolg gab den Aufwendungen und der Ansicht des Berufskameraden völlig Recht! Eine elektrische Tischuhr nach der anderen verließ den Laden. Bald waren 20 Uhren verkauft —, es mußte nachbestellt werden.

Beim Verkaufsgespräch wurde die Erfolgskontrolle gemacht: was hatte den Kunden zu dem Kauf dieser Uhr veranlaßt? In den meisten Fällen hat das Schaufenster den Kauf zustande gebracht! Auch das Inserat hatte seinen Teil dazu beigetragen —, aber das Schaufenster trug den Hauptanteil!

Wie sah dieses Schaufenster nun aus — dieses Schaufenster mit dem außerordentlichen Erfolg? Unsere Aufnahme zeigt es Ihnen!

Sollten Sie nicht in ähnlicher Weise Erfolg haben? Sie wissen doch aus eigener Erfahrung, daß Sie aus dem Schaufenster sehr viel verkaufen, wenn Sie eine Sonderdekoration gemacht haben — entweder sehr viel Tischuhren, oder viel Wecker, oder nur Küchenuhren ausgestellt waren. Machen Sie es also auch mit den elektrischen Uhren einmal so — der Erfolg wird Ihnen schnell Mut geben — und dann werden Sie sagen: Elektrische Uhren — ganz groß!

(1/1798)

**Kleine Anzeigen,** Gehilfengesuche, Reparaturanzeigen, Gelegenheitskäufe usw. gehören **in die UHRMACHERKUNST**