

Aufnahmen: 2 Schmuckwerbung
3 Balg

Das „Schmuckmädel“ erzählt!

Sie kennen doch sicherlich dieses „Schmuckmädel“, das ständig mit den Modenschauen unterwegs ist, um im Auftrage der Gemeinschaftswerbung der deutschen Edelmetall- und Schmuckindustrie zu werben. Wir haben diese Dame gebeten, Ihnen einmal von ihrer Tätigkeit zu erzählen:



Das Schmuckmädel

„Seit einem Jahr bin ich für die Gemeinschaftswerbung der deutschen Edelmetall- und Schmuckindustrie tätig. Mein Arbeitsgebiet ist sehr groß, da ich die ganze Zeit mit der Schmuck- und Modenschau unterwegs bin. Es sind 3 Monate in der Frühjahrs- und Sommersaison und 3 Monate in der Herbst- und Winter-Saison. Wir besuchen in jeder Saison ungefähr 50 bis 60 Städte in Deutschland. Ich möchte mich einmal in kurzen Umrissen über die Schmuckwerbung in Gemeinschaft mit der Modenschau äußern:

Schmuck und Mode haben schon immer zusammengehört, und es gibt wohl kaum eine Frau, die sich ein Kleid ohne Schmuck vorstellen kann. Das Interesse ist in allen Städten gleich groß, ob wir in Nord-, Mittel- oder Süddeutschland sind. Sobald ich mit meinem Schmucktablett, gekleidet in ein klassisches Gewand, dem Publikum vorgestellt werde, setzt ein spontaner Beifall ein.

Ich gehe natürlich von Tisch zu Tisch, und mache jeden einzelnen, sei es nun Dame oder Herr, auf die wundervollen Erzeugnisse der deutschen Edelmetall- und Schmuckindustrie aufmerksam. Selbstverständlich werden auch immer Fragen an mich gerichtet, die ich dann fachlich beantworte, soweit es in meinen Kräften steht.

Es macht mir immer eine große Freude, wenn ich im Publikum Fachleute antrffe. Besonderes Interesse zeigt natürlich immer die „Frau Meisterin.“ Denn wo würde der Gatte eine Werbung für Schmuck und Mode besuchen und die liebe Gattin zu Hause lassen! Ist doch die „Frau Meisterin“ die beste und treueste Kameradin, die das größte Interesse für das Geschäft hat und in den meisten Fällen auch die beste Beraterin ist. Man kommt auch oft mit persönlichen Fragen zu mir, z.B.: Eine Dame hat sich ein Kleid gekauft und ist ein wenig ratlos, denn sie weiß nicht, welchen Schmuck sie wählen soll. Da macht es mir Spaß, diese Dame möglichst vorteilhaft zu beraten.

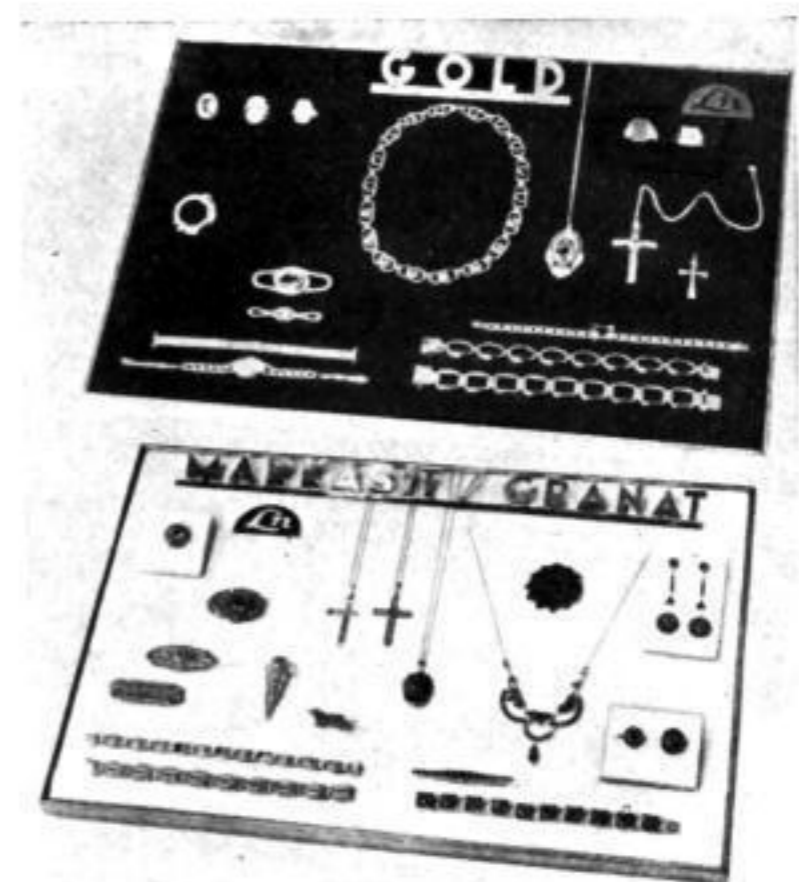
Eine neue und begrüßenswerte Idee war es, mit einigen Zwiesgesprächen zwischen der Ansagerin und mir dem Publikum begreiflich zu machen. Erstens: Daß bunt durcheinander ge-

würfelter Schmuck am Kleide die Wirkung zerstört, oder ein Kleid vollkommen ohne Schmuck der Trägerin niemals eine persönliche Note geben kann. Die Zwiesgespräche haben wir ein wenig humoristisch gestaltet, damit sie dadurch nicht ganz den Anschein einer fachlichen Beratung haben. Das Publikum ist nach den Zwiesgesprächen mit dem neuen und wirkungsvolleren Eindruck des Kleides oder Kostüms überrascht, und meistens setzt dann ein begeisterter Beifall ein, um für die aufschlußreiche, kleine Belehrung zu danken.

Ich habe das Gefühl, daß das Publikum mit vielen neuen Anregungen nach Hause geht, und bei mancher Frau und wohl sicherlich auch manchem Manne der schon lange gehegte Wunsch Erfüllung werden wird, das eine oder andere der gezeigten Schmuckstücke zu erwerben.

Wie mir manche Fachleute schon mitteilen, hat durch die Anerkennung in der Schmuck- und Modenschau manche Käuferin oder Käufer seine Schritte in eines der guten Fachgeschäfte gelenkt. Gerade über diese Tatsache bin ich besonders erfreut, zeigt es sich doch damit, wie notwendig die Aufklärung des Publikums über Schmucktragen und insbesondere das richtige Schmucktragen ist.“

(1/1961)



Die Schautabletts



R e i z e n d e M o d e l l e