

EIN GUTES WEIHNACHTSGESCHÄFT

Wovon hängt das ab?

Die Meinungen über die Wirksamkeit der Werbung sind heute noch viel unterschiedlicher als man angesichts der eindeutigen Erfolge weltbekannter Marken und Ideen annehmen sollte. „Ich halte nichts von Werbung. Im vorigen Jahr habe ich einmal eine Anzeige aufgegeben und kein Mensch hat danach gefragt!“ Solche und ähnliche Äußerungen kann man leider immer wieder hören. Sie stellen dem Sprecher und seiner Beobachtungsgabe nicht das beste Zeugnis aus.

Erfolgreiche Werbung setzt sich zusammen aus einer ununterbrochenen Folge von Bemühungen um den Kunden. Die wichtigste Voraussetzung aber ist die eigene Überzeugung, einer echten Aufgabe zu dienen, nämlich der Aufgabe, den Menschen – in diesem Falle den Kunden – Freude zu machen. Dann kommt das Verkaufen ganz von selbst.



Was ist hier falsch?

Herr Müßig sagte zu seiner Frau: „Weihnachten kaufen die Leute sowieso; da brauchen wir nur viel Ware ins Schaufenster zu tun, damit sie etwas auszusuchen haben.“ Im übrigen unternahm er nichts. Wahrscheinlich wird auch er ein leidliches Geschäft machen. Die Kaufkraft des Volkes ist ja Gott sei Dank noch recht gut, und Herr Müßig wird auch einen Teil von der Geschäftsbelebung abbekommen, die durch die Markenwerbung der Uhrenfabriken erzielt wird.

Herr Müßig glaubt, auf diese Weise Geld zu sparen. Er befindet sich dabei jedoch in einem großen Irrtum. Er weiß noch nicht, daß der zusätzliche Umsatz, den man durch vorbildliche Kundenbetreuung, durch lebendige Schaufensterdekoration und durch Außenwerbung erzielt, die Rentabilität des Geschäftes erhöht und die Umsatzentwicklung auf lange Sicht fördert.

Was ist hier richtig?

Der Uhrenfachhändler Rührig – das besagt schon sein Name – bemüht sich nicht erst zu Weihnachten um ein gutes Geschäft. Er ist schon in der ganzen Stadt bekannt für seine schönen Schaufensterdekorationen, die er das ganze Jahr hindurch mindestens alle 3 Wochen wechselt und mit neuen Ideen versieht.

Wenn man sich daher an Weihnachten ganz besonders seiner erinnert, dann in erster Linie deshalb, weil er schon lange vorher die Sympathien von alt und jung, von Frau und Mann besitzt.

Kein Wunder, daß jeder in der Vorfreude der Weihnachtswochen besonders gern vor den strahlend hellen Fenstern der Firma Rührig stehenbleibt und bereits fest entschlossen ist, hier und nirgends anders die Junghans-Uhr zum Geschenk auszuwählen.

SCHAUFENSTER-VORSCHLAG Nr. 9

(nebenstehend)

Man möchte die Lebkuchenherzen in diesem Fenster als sprechende Herzen bezeichnen. Sie sind ein treffendes Beispiel dafür, wie man schon durch die Wahl des Materials Weihnachtsstimmung ins Fenster zaubern kann.

Vorhang, Seitenwände, Boden und Sockel sind aus weißer Kunstseide mit linsenartiger Prägung.

Die Herzen sind echtes Lebkuchen-Backwerk. Auf Wunsch wird je ein Satz, bestehend aus einem großen und drei kleinen Herzen kostenlos geliefert, weitere der kleinen Herzen mit demselben oder anderen Vornamen gegen Berechnung.

SCHAUFENSTER-VORSCHLAG Nr. 10

(unten)

Wer genügend Schaufensterraum zur Verfügung hat, kann sich der untenstehenden Vorlage bedienen, von der Schaufenster Nr. 9 und 11 die linke bzw. rechte Seite als Ausschnitt darstellen.



Was Herr Müßig nicht sieht!

Manches ist Herrn Müßig unerklärlich, und er hadert deshalb mit der Welt. Er hält es für eine große Ungerechtigkeit, daß viel mehr Kunden in das Geschäft von Herrn Rührig strömen, „wo der doch auch nur mit Wasser kochen kann und auch keine anderen Uhren zu verkaufen hat“.

Herr Müßig weiß eben manches nicht. Er sieht zwar die schönen, immer wechselnden Auslagen von Herrn Rührig und hat wohl auch schon durchs Hörensagen erfahren, wieviel Mühe sein Fach-

kollege sich mit der Betreuung der Kunden macht. Dennoch hat er keine Ahnung davon, wie weit diese Kundenbetreuung geht, denn noch niemand hat ihm erzählt, daß Herr Rührig zweimal im Jahr an seine Stammkunden und an ausgewählte Adressen den vielfarbigen Junghans-Prospekt verschickt. Den Empfang dieses Prospektes rechnen die Kunden ihrem Uhrenfachhändler hoch an, denn sie haben so die Möglichkeit, schon zu Hause in aller Ruhe die Geschenke auszuwählen und können sich über alle Details bereits bestens informieren. Das nennt man vorbildliche Kundenbetreuung.

