

Badische Landesbibliothek Karlsruhe

Digitale Sammlung der Badischen Landesbibliothek Karlsruhe

Der große Erfolg

J. Weck und Co. <Öflingen>

Öflingen, 1928

Vortragswerbung.

urn:nbn:de:bsz:31-58221

erfreuliches Ergebnis zeitigte. Der Film zeigt, wie der pausbackige Wintersmann das Obst von den Bäumen bläst, wie das Obst als kleine Männchen und schließlich auch ein Hase von selbst in die Gläser springen, wie die Gläser sich schließen und auf den Gläserhalter, dann in den Topf und schließlich in die Vorratskammer wandern, durch deren Fenster der Wintersmann mit griesgrämigem Gesicht sehen muß, daß er gefoppt ist. — Überlassungsfrist etwa 14 Tage. Ebenso können Sie einige sehr hübsche

Lichtbilder

(Diapositive) leihweise auf einige Wochen erhalten. Z. B. Gläser mit Früchten, daneben der Text: „WECK, das führende, unübertreffliche Einkochglas. Anerkannte Verkaufsstelle“ (Raum für Ihre Firma) oder „Beim Schlachtfest darf auch WECK nicht fehlen. Anerkannte Verkaufsstelle“ (Raum für Ihre Firma). Als Bild ist auf diesem Diapositiv ein Schwein vertreten, das den Namen WECK anschaut, oder „Fleisch, Obst, Gemüse und Gebäck, die konserviert man jetzt im WECK. Anerkannt vorzügliche Konservengläser und Sterilisier-Apparate. Weltbekannt ob ihrer Güte und Preiswürdigkeit.“ (Raum für Ihre Firma). Für die Diapositive bedürfen wir jedoch der Angabe von Höhe und Breite, wie sie zu dem Vorführungsapparat passen.

Besonders möchten wir auf unsere

12 Bilder-Reihe

verweisen, die sich vorzüglich zur Vorführung in Schulen, Fortbildungsschulen für Mädchen, Haushaltsschulen, Kochschulen usw., eignet. Auf die Bedeutung der Gewinnung gerade dieser Interessentenkreise ist an anderer Stelle noch besonders hingewiesen.

Ausstellungswerbung. Ausstellungen zu beschicken hat nur dann Wert, wenn es sich wirklich um ernsthafte, nicht geschäftsmäßige Unternehmungen handelt. Näheres hierüber finden Sie in der kleinen Schrift: „Wie kann der Verkauf der Marke WECK gefördert werden“ (1925). Wir möchten aber bitten, etwa hierfür besonders erforderliches Werbematerial nicht erst in allerletzter Stunde anzufordern.

Vortragswerbung. Die Erfahrungen der letzten Jahre zeitigten das Ergebnis, daß sich Vorträge in erster Linie mehr zur allgemeinen Aufklärung als zu direkten Werbeerfolgen eignen. Deshalb sind diese Veranstaltungen wegen der sehr hohen

und auch von uns auf die Dauer nicht mehr tragbaren Kosten so eingeschränkt worden, daß wir Vorträge durch eine Wanderlehrerin nur dann noch arrangieren, wenn sich unsere Geschäftsfreunde zu einem Teil an den Kosten beteiligen. Sicherlich ist es aber auch Ihnen selbst oder jemand vom Verkaufspersonal möglich, mit Hilfe unserer zur Verfügung gestellten Vortragstexte am dortigen Platz in einem meistens unentgeltlich überlassenen Schul- oder anderen öffentlichen Lokal einen Vortrag zu halten. Die Hauptsache dabei ist, daß der Vortragende im Sterilisieren bewandert ist. Unsere Sterilisier-Lehrer, neuen Prospekte und Sonderdrucke liefern Ihnen hierzu auch sonst noch reichlich Anhaltspunkte.

Geschäfts-Hausfront-Werbung.

Dieser lassen sich, ohne die Architektur einer Hausfront zu beeinträchtigen, durch geschickt angebrachte Emailleschilder vorzügliche Werbemöglichkeiten abgewinnen. Wir haben in diesem Jahre ein neues vielfarbiges, durch seine geschmackvoll künstlerische Aufmachung und Farbgebung außerordentlich gut wirkendes

Emailleplakat

(40×60cm) herausgebracht, das wir Ihnen gerne unentgeltlich überlassen. Wir bitten Sie aber, es nur zu verlangen, wenn Sie es an Ihrer Hausfront anbringen. Für die Innen-Ausstattung sind die Emailleplakate nicht bestimmt. Hierfür stehen die schönen Papierplakate zur Verfügung, die diesen Zweck vollkommener erfüllen. Die Anbringung des Emailleschildes an Ihrer Hausfront sollte so geschehen, daß Ihr Geschäft schon von weitem als anerkannte Verkaufsstelle erkennbar ist.

Persönliche Werbung.

Ein nicht minder wichtiges Kapitel in der Kundengewinnung bildet die persönliche Werbung. Fehlt hier die nötige umsichtige Initiative, so leiden erfahrungsgemäß auch alle anderen Verkaufsbemühungen darunter. Der Geschäftsmann, der sich nicht mit immer gleich bescheidenen Erfolgen zufriedenstellen will, wird stets dafür besorgt sein, die sorgfältig gesichtete

Adressensammlung

seines Interessentenkreises zu ergänzen und zu vermehren. Schon an anderer Stelle machten wir darauf aufmerksam, daß der Erfolg Ihrer Drucksachen- und schriftlichen Werbung nicht zum wenigsten von der richtigen Auswahl der Empfänger abhängt. Dies gilt sowohl für den Verkauf der WECK-Konservengläser und Sterilisier-Einrichtungen als auch für den Vertrieb der Verlags-Erzeugnisse der Firma WECK.