

но реклами въ вестниците, работата ми не би вървѣла тъй добре.

В. Г. Грифенъ

Тѣзи мисли сж достатъчни, за да изкоренятъ и последното недовѣрие на търговците въ ползата отъ рекламитѣ. Щомъ като успѣха въ търговията зависи отъ рекламитѣ, въ интереса на всѣки търговецъ е да дава по възможность повече реклами.

Начини за рекламиране.

Вѣрно е, че много реклами не постигатъ своята целъ и това извиква недоверие на търговците къмъ рекламата. Но защо не се постигатъ резултати? Ето въпроса на който ще се постарая да отговоря, за да разпръсна недоверието и да стане ясно на всички.

За да има резултати отъ рекламата, трѣбва тя по-често да се повтаря. Необходимо е голѣма опитность въ написването ѝ, а сжщо и съобразителность въ кои вестници да се тя даде. Отъ 2—3 публикации резултати не могатъ да се очакватъ, а сжщо и не добре написаната реклама не постига своята целъ. Рекламата не е виновата, а е виноватъ самъ човѣка който я дава, зшщото не знае какъ да я напише. Въ рекламата публиката трѣбва да вижда нещо оригинално, което да я заинтересува, а не все единъ теркъ и единъ образецъ реклами.

Въ Америка понякога рекламата приема особенъ видъ, какъвто на насъ ще ни се стори прекаленъ или смешенъ. Напр. единъ аме-