

които могат да се използватъ. Напримѣръ, чорапи могатъ да се излагатъ съ обуца, връзки съ ризи, мармеладъ съ сладки, зелена салата съ домати и пр. Вие можете да манипулирате съ отдѣлнитѣ артикули като съ строителни материали. Вие трѣбва да нахвърляте идеи, мисли въ витрината, които, като мълния да проникватъ въ съзнанието на минавачитѣ.

Не извършвайте опитътъ съ известно нареждане направо въ витрината, съ натрупанитѣ въ нея стоки. Опитайте най-напредъ на хартията. Започнете съ една идея, като преследвате да постигнете общото въздействие,

Излагайте само нови стоки

Ако искате да не убиете реномето на вашия магазинъ никога не излагайте въ вашата витрина стари-изостанали непродадени стоки.

Ако сторите това вие рискувате да убиете интереса на клиентелата къмъ вашия магазинъ. Клиентитѣ ще бждатъ все съ предубеждението, че въ вашия магазинъ се продава вехтория. Ако изложите въ витрината си стари стоки вие ще убиете интереса у публиката, която търси „новото“. Не излагайте стари стоки въ витрината си дори, когато рекламирате, че ги продавате съ „намалени цени“. Старитѣ стоки естествено е, че ще трѣбва и тѣ да се продадатъ, но това не бива да става чрезъ витрината. Тѣхното продаване трѣбва да става вътре въ магазина и то на отдѣлна маса. Често се случва, щото търговеца да се запаси съ повече стока, отколкото му е необходима и по този начинъ да му остане една частъ непродадена. Не трѣбва, обаче, последната