

въ употребление на известенъ артикулъ, Но ако това е възможно за голѣмата фирма, малката не може безъ рискъ да го извърши; тя ще изгуби повече клиенти, отколкото ще привлече такива. Употрѣбвайте витрината си само за собствени цели; не я отстъпвайте подъ наемъ на фабрикантъ или на другъ търговецъ, който се е претрупалъ съ стока.

Преди да наредите витрината, задайте си следния въпросъ: за какво ще мислятъ повечето хора презъ седмицата. Отъ какво ще иматъ нужда? Тогава, изложете тѣзи артикули въ витрината, така ще привлечете голѣмо число купувачи. И така има възможность да покажете вашитѣ изостанали стоки и рестове, въ задната часть на магазина, напр. Тамъ показвайте вашата мъртва стока и продавайте я при първа възможность ефтино. На чело на магазина трѣбва да стои винаги добра стока. Твърде неприятно е да имашъ изостанала стока, но още по-неприятно е да разваляшъ фронта на магазина. Лошо е изобщо да имашъ брадавица, но все по-добре е, ако я носишъ на гърба си, отколкото на носа!

Излаайте, прочие, въ витрината вашия успѣхъ, но не и неуспѣха си.

Витрината ви трѣбва да бжде свѣтла

Много търговци правятъ витринитѣ си тъмни и мрачни. Това е една голѣма грешка. Тъмниятъ, черниятъ цвѣтъ не се харесва на окото. Употрѣбвайте свѣтли тонове, колкото е възможно повече. Това е принципъ, който трѣбва да се съблюдава отъ всѣки търговецъ. Тъмната и мрачната витрина не буди любопитството на