

новини. Принудете хората да направят магазина ви предметъ на тѣхнитѣ разговори.

Излагайте, прочее, артикули въ витрината, върху които хората тъкмо говорятъ!

Какъ да привлечемъ още вниманието на публиката

Първата задача на всѣка една витрина, е да се принуди минаващия да я забележи. Ако хората, които минаватъ покрай витрината не й хвърлятъ поне единъ погледъ, това ще рече, че нейното нареждане не струва, макаръ че може би за сжщото сте положили много усилия. Една цѣла река отъ хора протича покрай вратитѣ на магазинитѣ и не хвърля поне единъ погледъ на едва личащия магазинъ. А минаващитѣ иматъ пари въ джоба си. Тѣ иматъ нужда отъ известни артикули, които сж въ магазина. Но нищо въ витрината не обръща тѣхното внимание, тѣ минаватъ само покрай нея и отиватъ да купятъ на друго мѣсто. Следователно, всѣка витрина трѣбва да съдържа нѣщо, което да хваща погледа, да обръща главата, нѣщо светящо, движещо се, нѣщо необикновено, за да може да върже, така да се каже, вниманието на минаващитѣ.

Обикновено магазина е невидимъ, особено ако той е по-малъкъ, понеже е боядисанъ съ сжщата боя, съ каквато сж боядисани магазинитѣ въ лѣво и дѣсно. А той би могълъ да стане „хващачъ на погледа“, ако е боядисанъ съ бѣла или светло зелена, червена или жълта боя или друго яче, само не въ сжщия тонъ, въ който сж околнитѣ магазини. Може да се постави въ витрината