

богати хора купуватъ импулсивно това което виждатъ, безъ огледъ на цената.

Хората купуватъ повече това, което виждатъ, отколкото това за което четатъ. Думитъ стоятъ въ искусството за продаване на трето мѣсто. На второ мѣсто сж образитъ или моделитъ, а на първо — самата стока.

Правило трѣбва да бжде: чрезъ доброто витринно нареждане да се увеличи броя на покупкитъ.

Изложения, картини тонови и комически въздействия, механически играчи — всичко това трѣбва по начинъ да се употреби, че да предизвика увеличение броя на продажбитъ. Затова витринниятъ декораторъ трѣбва да владее искусството за продаване така добре, както добре владее искусството за съчетание боитъ и искусството за нареждане.

Понѣкога трѣбва да се слагатъ въ витрината покани, съ които да се кани минувация да види уредената въ магазина, или въ галерията на сжщия, или пъкъ на втория етажъ, изложба.

Добре е сжщо тъй да се поставя въ витрината на видно мѣсто и нѣкое особено известие на магазина, въ което да се съобщава било за последнитъ новости, съ които магазина разполага, или пъкъ да се правятъ нѣкои съблазнителни за клиентелата предложения отъ страна на магазина.

Използвайте чуждата реклама

Друго едно срѣдство да извлечете полза отъ вашата витрина е да излагате въ нея и отъ ония стоки, които се рекламиратъ въ вестниците и пр. било отъ ва-