

Schaufenster spezial

# So zeigen Sie Flagge in Ihren Schaufenstern und Vitrinen

Spécial vitrines

## Montrez vos couleurs sur vos vitrines

Cronaca speciale: la vetrina

## Così prende posizione nelle Sue vetrine



Thomas Tobler

*Eigentlich ist alles sehr einfach: Das äussere Erscheinungsbild eines Ladens entscheidet wesentlich darüber, ob der Funke zündet, Interesse geweckt und der blosser Passant zum Kunden wird. Schaufenster und kleine Vitrinen spielen dabei wichtige Rollen. Die Chancen attraktiver Blickfänge bleiben nicht einfach den «grossen Läden» vorbehalten, im Gegenteil!*

Sie alle kennen diese in ihrer Inhaltlosigkeit kaum zu unterbietenden Plakate, mit denen gewisse Restaurants fröhlockend verkünden: «Hier essen Sie gut!». Als würde jemand ein Essen bestellen, das nicht gut ist. Was das mit Ihnen zu tun hat? Viel mehr als Sie auf den ersten Blick vermuten. Denn sagen Sie selber: Käme jemand in Ihren Laden, wenn er oder sie nicht einigermaßen sicher wären, dass im Laden eine professionell breite Auswahl wartet?

*Les choses sont très simples. L'image extérieure d'un magasin doit faire tilt, susciter l'intérêt et faire du passant un client.*

*Les vitrines jouent à cet égard un rôle important. Utilisez donc cette possibilité qui n'est pas réservée aux grands magasins, bien au contraire.*

Vous connaissez tous ces affiches mal conçues de certains restaurants sur lesquelles l'on peut lire joyeusement: «Ici vous mangez bien». Comme si quelqu'un voulait commander un repas qui ne soit pas bon. Qu'est-ce que cela a à faire avec vous? Réponse: bien plus que vous ne le supposez. Répondez en effet à cette question: quelqu'un entrerait-il dans votre magasin s'il n'était pas convaincu que dans celui-ci l'attend un choix suffisamment large et professionnel?

*In fin dei conti tutto è molto semplice:*

*L'apparenza esterna di un negozio è molto decisiva per far passare la corrente, per destare l'interesse e trasformare il passante in cliente.*

*Vetrine, pur essendo piccole, giocano un ruolo importante in ciò. Le chances di attrarre lo sguardo non rimangono semplicemente riservate ai «grossi negozi», al contrario.*

Conoscete tutti quei cartelli con un contenuto che non dice nulla con cui certi ristoranti annunciano allegramente: «Qui si mangia bene». Come se qualcuno ordinasse del cibo che non è buono. Che cos'ha da fare con Lei? Molto di più di quanto ne pensa dapprima. Dica Lei stesso: Qualcuno verrebbe nel Suo negozio, se lui oppure lei non sarebbe più o meno sicuro di trovare nel negozio una scelta vasta e professionale?