



Ven trækker

— Øjet kan ikke slippe den, men bliver fanget af den, og Formaålet med en Reklame eller Tryksag er naaet. — Det rigtige Samarbejde mellem Kunst og Teknik skabes hos Kruckow-Waldorff, vi raader over de tekniske Hjælpemidler, som er nødvendige for at mangfoldiggøre Haandens og Hjertens Arbejde, saa Resultatet staar Maal med Kunstnerens Original. Derfor vil en Brochure, en Etiket eller Emballage fra Kruckow-Waldorff være sikker paa at trække.

§ KRUCKOW-WALDORFF
IEMTELANDSGADE 3 — KØBENHAVN S.
TELF. CENTRAL 18 72.

Jeg er ved at kvæles

i Rutinearbejde. Derfor søger jeg en Stilling, hvor der virkelig er Brug for min Uddannelse og mine Evner.

Jeg har 2-aarig Haandværkeruddannelse, Handelseksamen, Kontoruddannelse (Korrespondance og Bogholderi) er vant til at arbejde selvstændigt, har gode Talegaver og kan tale med alle Slags Mennesker. Har ogsaa journalistiske Evner. Jeg er en præsentabel ung Mand (21 Aar) i uopsagt Stilling — derfor Billet mrk. 1172 til »Mandens Blad«.



-gaa hellere straks til

Fona
RADIO *...det lønner sig...*

DANMARKS STØRSTE RADIOFORRETNING

jeg har set, for Kresten Sørensen vil overhovedet ikke høre paa min Snak om, at det er »Luften« i Annoncen, der sælger Varen. Næh, næh, lad mig selv skrive den, siger han. Resultatet kommer omtrent til at se saadan ud:

KØB GODE VARER TIL BILLIGE PRISER

Kartofler sælges. Møbler, baade nye og brugte, sælges og reparerer. Prøv min fine, ægte Bihonning, billig og god. ET BRUGT SOVEVÆRELSE sælges i disse Dage, 1 Kommode til Salg sammesteds. KRESTEN SØRENSEN, Tlf. Hunderød 12. ALT I TRIKOTAGE til billige Priser. STORT UDVALG — smaa Priser!

— og saadan vilde Kresten Sørensen sikkert være blevet ved i det uendelige, hvis ikke jeg venligt, men bestemt havde sagt, at der ikke var Plads til mere. Vi blev saa enige om, at jeg skulde lave Annoncen og ringe ham op Dagen efter og med mine nyerehvervede 10 kg Honning i en stor Spand sagde jeg Farvel og rullede af Sted paa Nimbus'en. Det kostede mig bagefter en hel Del Hovedbrud at sætte den Annonce ordentlig sammen. Jeg sørgede for, at Kresten Sørensens Hang til »god og billig« blev stærkt fremhævet i den. Og saa besluttede jeg fremtidigt ikke at overtale den Slags Annoncører til at prøve deres Lykke hos os, for paa den Maade vilde jeg i Løbet af kort Tid komme til at ligge inde med et saa stort Lager af alskens Kram, at det vilde blive nødvendigt for mig selv at avertere!

Smaa Krogveje.

ANNONCØRER er et forskelligartet Materiale at arbejde med. Nogle vil ha' det paa den ene Maade, andre paa den stik modsatte. Forretningsfolk i Provinser vil helst kende den Mand, som afslutter en Annonceoverenskomst med dem. Man skal helst med andre Ord »være paa Hat« med de Annoncører, man vil gøre sig Haab om at lave Forretning med.

Sommetider maa man benytte sig af Tricks, gaa Krogveje for at opnaa Resultater. Enhver Annoncemand ved, at man ofte i Telefonen kan virke overbevisende paa Folk og derved opnaa et ønsket Resultat, hvorimod man overfor samme Folk ved at optræde personligt overhovedet intet opnaar. Derfor er Telefonen en af de »Krogveje«, man benytter sig mest af. Jeg klippede hver Dag et passende Antal Smaaannoncer fra de lokale Blade og ringede Folk op og tilbød dem deres Annonce optaget et vist Antal Gange for en Særpris og lovede dem selvfølgelig hurtige Resultater. Eller jeg lavede skriftlige Tilbud paa dertil indrettede Blanketter og sendte dem ud i Læssevis, altid med saa stort Resultat, at Porto- og Papirudgifter i hvert Fald var dækket. Det er en Fremgangsmaade, som efterhaanden er meget benyttet af smaa Provsblade.

To Nitter.

EN Dag stod der to smarte Fyre paa Annonceekspeditionen, engageret fra et københavnsk Bureau af Redaktøren. De skulde hjælpe mig med at sætte Liv i Foretagendet (som om det var nødvendigt!!). De faar en lang Liste over de største Forretninger og et Blad i Lommen og er saaledes udstyrede parate til en Dyst med Provsbyens Forretningsfolk. Jeg smiler skeptisk fra mit Annoncebord, der har indtjent Kr. 26,75 fra Kl. otte til ti. Lad dem bare prøve.

De si'r O. K. og letter paa Hatten og smiler et blankt Smil til min Lidelsesfælle, Bogholdersken. Vi ser paa hinanden og tænker det samme: To Nitter! Kl. 11,30 kommer den ene tilbage, siger opgivende og kaster det krøllede Blad fra sig: — Dette her er ikke noget for mig, jeg maa hellere tage 12-eren hjem! Men, tilføjer han, hvis man havde otte Dage eller saa, sku' det saft-suseme nok gi' Resultat!

Det er jo netop det, vi har erfaret — os, der sidder paa Pladsen og kender Folks smaa Særheder.

Den anden gaar det ikke meget bedre. Tilsammen har de tjent en latterlig Dagløn og tilmed travet det meste af Byen rundt. Jeg nikker til mine smaa Telefonresultater og tæller op: 34, — 37,50 — 40,50 Kr. Ganske pænt Formiddagsarbejde.

Fra den Dag er jeg ene paa Pladsen. Vestjyder er et Folkefærd med Lokalpatriotisme. Det er bare en af de Ting, man skal være klar over, inden man giver sig i Kast med dem.

De yderste Forkæmpere.

HVADENTEN det er Provinsen eller Hovedstaden, en Annoncerepræsentant har som Operationsfelt, er Arbejdet afvekslende og interessant. Det er et Arbejde, der bringer Sælgeren i snæver Kontakt med den inderste Kærne af Forretningsmoralen, men et Arbejde der samtidigt betinger visse psykologiske Egenskaber hos Sælgeren, hvis der skal opnaas et Resultat.

Bortset fra visse Vildskud paa Stammen af det hæderlige Træ, der hedder REKLAMEN, og hvoraf Annoncerepræsentanterne udgør en betydende Part, er Branchen heldigvis befolket med en Type, der repræsenterer det bedste i Sælgernes Rækker. Hatten af for Annoncerepræsentanterne!

Men som jeg før har sagt i dette Blad: Hvorfor overhovedet Fidusmagere i denne Branche?

Der kan gøres et eller andet, ikke?

Jeg vil ende denne lille causerende Historie med et oprigtigt Ønske om, at Reklamens Folk virkelig gør noget positivt for, at deres »yderste Forkæmpere« — Annoncemændene derude i »Markerne« — finder frem til en Art Samarbejde, der efter min Mening kan udbygge og konsolidere Standen som Helhed.