Objekttyp:	Advertising
Zeitschrift:	Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band (Jahr):	85 (1959)
Heft 46	

10.07.2024

Nutzungsbedingungen

PDF erstellt am:

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek* ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch



BAIAO

mit dem praktischen Mundstück für Autofahrer

5 Cigarren BAIAO Fr. 1.20 2x5 Cigarren BAIAO Claro Fr. 1.50 5 Cigarillos BAIAO Fr. -.70



Jonas fährt im Walfisch air-fresh hält die Luft frisch

Der Vater war ein Genie

An der wirtschaftskundlichen Abteilung der Columbia-Universität mußten die Studenten den Verkaufserfolg einer Reihe von Produkten begründen. Einer befaßte sich mit Autos, der andere mit Waschmaschinen und der dritte mit jenen Produkten, die für saubere Luft und angenehme Atmosphäre sorgen.

Dieser fand heraus, daß in vielen amerikanischen Haushaltungen ein entsprechender Atomiseur oder die typische Dochtflasche steht. Der Student wandte sich an die Hausfrauen, um die Gründe, die zum Kauf führten, zu erfragen. Eine Frau verwendet das Produkt im Aufwaschwasser ... das dadurch gemit die Küchengerüche in der Wohnung. Die nächste verwendet es vorwiegend wenn Besuch kommt, weil dann niemand vom Rauch gestört werde. Dutzende von Gründen bekam der Student zu hören. Was ihm aber am meisten auffiel: immer wenn er von (gewissen Produkten> sprach, antworteten ihm die Frauen mit «air-fresh». Eine Frau, die er nach den Kauf-Gründen fragte, gab ihm zur Antwort: «Können Sie sich einen gepflegten Haushalt ohne air-fresh vorstellen?»

Dies alles und noch viel mehr schrieb der Student in seiner Arbeit, deren Inhalt er am Schluß so zusammenfaßte: Der Erfolg dieses Produktes beruht auf zwei Faktoren:

Der Vater von air-fresh war ein Genie - die Mutter heißt: Qualität!





auch mit Orangenblüten-Duft

