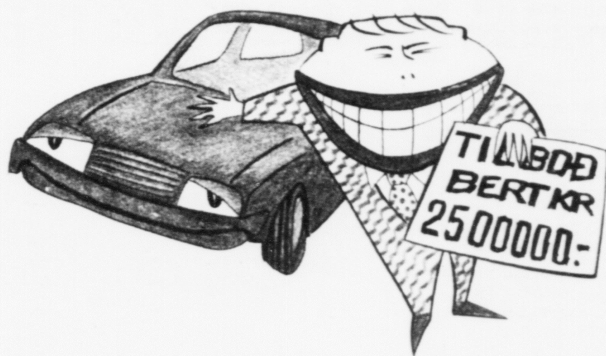




"ROLLS ROYCE"

TAD RÆÐUR UM í dag sum ongantíð fyrr at arbeiða miðvist við reklamu.

TAD BER IKKI so væl til longur bara at nýta avisar upphæddir til lýsingar og onnur reklamu endamála uttan at seta avis krøv um valuta fyri peningin. Goð reklama hevur muna-goða ávirkan og kastar av sær; vanalig reklama ger tað mótsetta. Reklaman skal vera so muna-dygg sum gjørligt.

TANN NÝGGJA FØROYSKA reklamu stovan Tyrrek veit, at reklama fevnir um eina roð av samskiptis formum. Hon er við til at áseta tað almenna andlitid hjá tí, ið nýtir hana. Effektiviteturin í henni er fyri ein part treytaður av teirri beinu miðingini eftir ávisum bólkum av samfelagsins borgarum. Boðskapurin má vera sannførandi og greiður. Endamálið er einfalt: at fáa upplýsingar fram og økja um søluna.

TYRREK VEIT SOMULEIÐIS, at tað kann vera torført hjá einari fyrirkomu at meta um dygdina í tí reklamu arbeiði, sum verður gjørt hennara vegna. Tí tað ber til at 'gjalda Rolls Royce prisir fyri Skoda produkt'. Hvussu skulu tygum vita, um eitt produkt, sum tygum fakliga ikki duga at meta um, er kostnaðin vert? Og í nógvum førum kemur virknaðurin av lýsingum ikki til sjónar, fyrr enn langt er frálíðið, tá er nóg so seint at fara undir fyrireikingina av nýggjum innihaldi til reklamu herferðina.

TYRREK LOYVIR SÆR at veita eina vissu fyri sitt viðkomandi: Bileggja fólk Skoda, so fáa tey Skoda produkt - fyri Skoda pris. Og bileggja tey Rolls Royce, so fáa tey Rolls Royce produkt - fyri Rolls Royce pris. Tyrrek aftur seg ikki við at siga sína hugsan um hugskot, ið viðskifta fólk leggja fram; eisini tá hugskotini ikki eru serliga vælhoskandi til endamálið.

TÆR TÆNASTUR INNAN marknaðar sam-skifti, ið Tyrrek átekur sær, verða útintar av serkonum fólk í tekst-skriving, lay-out, design, tekning, foto og prent-tilgerð.

TYRREK BJÓÐAR SEG soleiðis fram millum fyrirkomu: Tygum eru vælkomin til obindandi samtalur. Tygum kunnu rokna við samtalum, hvar ið tygara sjónarmið verða umhugsað og fáa aftursvar út frá tí, sum Tyrrek metir vera nyttugt og realistiskt í tygara føri - um tygum kanska áttu at valt lýsingar til bløð ella sjónvarp, útdrá skrív, faldarar ella skelti. Tygum tørvar kanska eina stóra reklamu herferð, ella kanska bert nakrar fáar prentlutir.

TÍLÍK SAMSTÖRV ERU just tað, sum Tyrrek hevur áhuga at luttaka í - á so munadyggan hátt sum møgult.

Niels Finsens Gøta 21
Tórshavn
Tlf. 19891/19892

TYRREK



Eingin keypari

- Uppboðssølan av bilum í Gundadalshøllini leygardagin er besta ábendingin um, at fólk ongar pengar hava at keypa fyri, sigur Bjørn á Heygum, uppboðshaldari

- Her hevur tú sanniliga ársins besta høvi at gera kvettið!

Soleiðis varð tikið til í lýsingini fyri uppboðssølu hjá Gundadalshøllini.

Væl av fólkum var í Gundadalshøllini leygardagin, tá ætlanin var at selja bæði spildurnýggjar bil og brúktar bilar á uppboðssølu. Alt fyri at útvega Gundadalshøllini pengar.

Men fólkini høvdu ongan keyphug, og tí fekk Gundadalshøllin heldur ongan vinning av tiltakinum.

Uppboðssølan var eitt stórt vónbrot fyri fyrireikararnar. Engin hevði hug at bjóða.

Bara tveir bilar vórðu seldir. Annar var ein brúktur bilur, mettur til 24.000 krónur. Hann varð at kalla givin burtur fyri 2500 krónur. Hin bilurin, ið varð seldur, varð mettur til 14.000 krónur, og fór fyri hálvan pris.

Roynt varð at selja ein nýggjan bil, ið varð verdur 130.000 krónur, við 50.000 krónur. Men tað segði tað

sama: Engin keypari.

- Tað var so púra eiðasørt. Hetta er besta ábendingin um, at fólk eiga ongar pengar. Væl var eg greiður yvir, at tað er blivið tyngri peningaliga hjá fólkum, men at tað

stóð so illa til. Tað er eisini lítið hugaligt, tí tað hevur so nakrar aðrar avleiðingar, at eingin umsetningur er, sigur Bjørn á Heygum.

randi

**Vágar
Tvøroyri
Fuglafjørður
Klaksvík
Dr. Jakobsensgøta
Hoyvík**

Blátt Cirkel
kaffi, 500 gr.

18⁷⁵

Tilboðini eru galdandi frá 6:12 til 23:12, ella so leingi vera er eftir.
Hava tygum ikki móttikið blaðið, eru tygum vælkomin inn í handlin, at fáa eitt blað.

SMØR
250 gr.

4⁷⁵