

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailliers du
Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

ABONNEMENT: Montréal et Banlieue, \$2.50 }
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.
Union Postale, - Fra. 20.00 }

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto: Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.

Bureau de New-York: Tribune Bldg., William D. Ward, représentant

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 26 Mars 1915.

Vol. XLVIII—No 13.

LE NETTOYAGE DU PRINTEMPS

PEINTURE, VERNIS ET DEMONSTRATION

Comme nous l'avons dit dans notre dernier numéro, l'époque de la toilette annuelle des maisons est arrivée, et les commerçants de peinture et de vernis devraient se hâter de prendre les mesures nécessaires pour profiter de l'occasion. C'est le temps de nettoyer les maisons et les meubles.

Afin de faire comprendre au public l'avantage qu'il y a pour lui de donner aux meubles et aux immeubles la meilleure apparence possible, les commerçants doivent faire une bonne campagne de publicité et faire constater l'embellissement que l'on peut obtenir au moyen de la peinture et du vernis.

Il n'y a rien de mieux que la démonstration pour intéresser un client au sujet d'un vernis. Quelque claire et précise que soit une description, aidée de gravures, dans les journaux, elle ne peut avoir autant d'effet qu'une démonstration matérielle. Celle-ci ne laisse rien à l'imagination et est le complément de l'annonce imprimée.

La démonstration coûte naturellement de l'argent, la publicité également; mais comme la démonstration est plus efficace, il n'est que raisonnable qu'elle soit plus dispendieuse.

Ordinairement le fabricant de peinture et de vernis aide le commerçant à faire la démonstration, tout au moins en fournissant les matériaux, car il est le premier à en profiter. Il faut donc savoir profiter des bonnes dispositions qu'il manifeste à ce sujet.

La démonstration d'un vernis peut être faite de deux façons ou, plutôt, en deux endroits: dans votre magasin et chez le client.

Il n'est pas besoin d'avoir recours à un démonstrateur de profession dans le magasin, mais il faut, naturellement, s'assurer les services d'un homme du métier. Par démonstrateur de profession nous entendons celui qui est capable d'expliquer comment le vernis doit être appliqué ainsi que de vendre et d'employer lui-même celui-ci.

Si l'on ne sait pas peindre, il faut donc avoir recours à un peintre qui fera l'ouvrage, tandis que le marchand ou l'un de ses commis donnera les explications au client.

Pour démontrer l'effet d'une peinture ou d'un vernis on a l'habitude de l'appliquer sur une pièce de bois ou sur un

meuble. Mais afin de mieux convaincre le client, il est préférable de le prier d'apporter au magasin de petits objets, des chaises même, qui serviraient à la démonstration.

Annoncez donc que vous vernirez ou peindrez ces articles, pourvu que le client paye seulement les matériaux.

Celui-ci pourra donc voir l'effet de la peinture ou du vernis appliqué par un ouvrier expérimenté. S'il veut faire repeindre un meuble, il devra payer une boîte de peinture, plus une boîte du produit nécessaire pour enlever l'ancien vernis, car on sait que sans cette opération préliminaire l'ouvrage ne peut être bien fait.

Si un client a apporté une chaise il est préférable, au lieu de la lui rapporter quand elle est revernie et séchée, d'attendre qu'il vienne la chercher afin d'avoir l'occasion de lui parler et de lui faire acheter, si possible, du vernis pour ses autres meubles.

Il faut se rappeler que l'avantage de la démonstration n'est pas l'argent que l'on peut retirer de l'ouvrage fait alors, mais bien les ventes qui suivront. Démontrer c'est seulement annoncer afin d'obtenir une demande constante. La démonstration a pour but de faire voir au client le parti que l'on peut tirer du vernis, afin de le porter à en acheter pour son usage.

Il faut tâcher de se faire donner les nom et adresse de toutes les personnes qui assistent aux démonstrations. On aura par ce moyen une excellente liste de gens qui s'intéressent au vernis et à qui les annonces pourront être envoyées avec profit. Et l'on pourra se dispenser de leur rendre visite si l'on fait des démonstrations à domicile, subsequmment.

Pour ces dernières, il faudra employer un homme capable d'appliquer le vernis et de faire la vente. On peut offrir de vernir n'importe quel petit meuble moyennant le paiement du vernis seulement, comme on aura fait au magasin; ou donner des explications, montrer des cartes-échantillons en couleur et proposer de revenir le lendemain pour vernir un meuble, moyennant le prix d'une boîte de vernis, si le client enlève lui-même l'ancien vernis.

Il faut beaucoup de temps pour faire une démonstration complète de ce genre, et il ne peut être question de s'y livrer



TANGLEFOOT



LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES, SANS POISON

46 cas d'empoisonnement d'enfants par le papier à mouches empoisonné furent signalés dans 15 Etats, de juillet à novembre 1914