

# Manquez-vous d'occasions ?

Le problème du commerce moderne, depuis la fabrication jusqu'au détail, est d'éliminer les pertes et de tirer le plus possible de chaque occasion un moyen d'augmenter les profits légitimes.

Comme détaillant, donnez-vous à ce problème toute l'attention qu'il mérite.

Avez-vous cherché à savoir quelles lignes de votre magasin payent le mieux, en profits immédiats, en affaires futures et en clientèle permanente ? Et attirez-vous l'attention de vos vendeurs sur ces lignes ?

Ainsi, leur avez-vous fait remarquer que la vente d'un

## RASOIR DE SURETÉ GILLETTE

vaut plus à votre magasin que la vente de toute autre rasoir ?

Ce n'est pas tant le profit immédiat—quoique sur le GILLETTE dont le prix est protégé, vous soyez certain d'une rémunération substantielle pour chaque vente.

Ce n'est pas non plus principalement les ventes futures des lames — quoique l'homme qui vient souvent chez vous pour des lames de GILLETTE soit susceptible de devenir un client général.

Le grand avantage de la vente du Rasoir de Sureté GILLETTE — en le recommandant comme étant supérieur à tous les rasoirs fabriqués — est dans le fait reconnu que **chaque vente d'un GILLETTE fait un client satisfait qui revient et en amène beaucoup d'autres.**

Le petit GILLETTE tranchant, commode et qui convient à l'homme d'affaires, donne à tout homme la satisfaction qu'il a longtemps cherché sans jamais espérer en jouir. Il lui épargne la moitié du temps qu'il passait à se raser antérieurement, évite les vilaines antaïlles et procure un confort matériel. Et ce sont, voyez-vous, autant de choses qu'un homme apprécie. Etudiez soigneusement cette question de rasoir — comparez les rendements présents et futurs entre le GILLETTE et les autres, et nous vous laisserons décider selon votre bon jugement.



The Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited,

Bureau et Manufacture :  
Nouvel Edifice Gillette, Montréal.

