

DEUX A LA FOIS

Il était une époque, il n'y a pas bien longtemps de cela, où un article de chaque sorte était considéré comme suffisant. Les détaillants ne songeaient jamais à vendre plus d'un seul article à la fois à un client.

Aujourd'hui vendre deux ou plusieurs articles de n'importe quel produit, depuis un pneu de rechange jusqu'à une douzaine de morceaux de savons, a été reconnu un bon principe d'affaires aussi bien au point de vue du détaillant qu'à celui du consommateur.

Ce sentiment de bon sens et d'efficacité s'est étendu jusqu'à la cuisine et la plupart des ménagères se rendent compte de l'avantage d'avoir une bouteille supplémentaire de Poli O-Cedar en réserve dans l'armoire. Cela évite à la ménagère l'ennui de se trouver à court de Poli O-Cedar au milieu de son ouvrage, et d'avoir à perdre du temps pour en envoyer chercher d'autre.

Suggérer deux bouteilles à un client — ou deux boîtes. Il appréciera votre avis. Et vous apprécierez le bénéfice supplémentaire.

*Channell Chemical
Co., Limited*

TORONTO

