

CONTINUATION DES PROFITS DE LA SEMAINE DE DEMONSTRATION

Suggestions pratiques pour la continuation des profits et de l'intérêt soulevé par cet événement à succès.

La semaine de démonstration nationale du Dr Scholl, avec son intérêt et ses profits exceptionnels, est finie, laissant derrière elle tout un monde de projets intéressants.

Le fait de voir près de 20,000 magasins de chaussures profiter de cette semaine de démonstration pour la mise en évidence de leur Service du Confort du Pied a soulevé un tel intérêt que le marchand qui continuera à parler à ses clients de son Service du Soins et du Confort du Pied en retirera des profits ininterrompus.

Quelques suggestions utiles pour saisir cette occasion de faire des profits continuels.

1. Le soulagement que vous avez incontestablement donné en ajustant d'une manière scientifique les appareils du Dr Scholl n'a pas manqué d'intéresser grandement des centaines de gens de votre district souffrant de maux de pieds ainsi que vos médecins.

Demandez à votre quotidien de publier le témoignage des plus intéressants de ces cas. Ces témoignages seront suffisamment intéressants pour justifier l'emploi de plusieurs paragraphes, tel que, par exemple, le petit article ci-dessous:

Un Marchand Local Rend un Véritable Service

Le Service du Confort du Pied de Cronin fait un bon travail.

M. J. Cronin, propriétaire du magasin de chaussures de ce nom, vient de terminer un cours à The American School of Podiatry, de Chicago, pour le soulagement scientifique des maux de pieds, et il a certainement appliqué ses connaissances à l'avantage de ses clients, comme l'atteste M. John Stevens, de Glendale.

M. Stevens souffrait de maux de pieds depuis quelque temps, mais après avoir été examiné et traité par M. Cronin, il ne ressent plus aucune malaise et il est maintenant en bonne voie de guérison.

Nous félicitons M. Cronin de son succès et nous espérons qu'il va continuer son bon travail.

2. Une lettre écrite aux médecins de votre localité et aux gens que vous connaissez comme souffrant de maux de pieds maintiendra

l'intérêt et voudra dire plusieurs clients nouveaux pour vous.

Un étalage continu d'appareils pour le confort du pied vous distingue des marchands ordinaires.

3. Une section de votre vitrine, consacrée à l'étalage continu de votre Service du Confort du pied vous distinguera des marchands ordinaires et attirera de nouveaux clients, tant pour des appareils que pour des chaussures.



Un petit étalage de vitrine coïncidant avec notre publicité nationale et vous distinguant des marchands ordinaires.

Ecrivez et demandez-nous de vous aider à résoudre tous vos problèmes d'étalages, de la vente ou de l'usage de nos appareils. Nous vous fournirons tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.

Vous pouvez compter sur nous pour vous aider à continuer votre bon travail.

THE SCHOLL MFG. CO.

112 Adelaide St. E., TORONTO.

New-York

— Chicago

— London