

QUELQUES MOYENS SIMPLES POUR LES MARCHANDS DE CHAUSSURES D'ORNER LEUR VITRINE POUR LA NOEL

1° Disposez plusieurs troncs d'arbres de différentes grandeurs et recouverts de neige, derrière, placez quelques motifs de branches recouvertes de neige, faites une imitation de neige sur le sol et tendez le fond d'un ton grisaille. Les troncs d'arbres peuvent être naturels ou confectionnés avec des cylindres de carton auxquels une application de papier froissé donnera l'aspect d'écorce. Peignez inégalement en blanc la partie supérieure de ces troncs et avant que la peinture soit sèche saupoudrez-les avec de la poussière d'un blanc étincelant. Le coton répandu sur le sol donnera l'idée de la neige. Sur chaque tronc ainsi disposé, placez une seule paire de chaussures.

2° Prenez des petits sapins que vous placerez dans des boîtes agréables, genre "art nouveau", peintes en vert avec comme ornement, un dessin de damier sur un rang. Jetez quelques fleurs artificielles rouge vif dans les branches sombres; derrière l'arbuste disposez un cercle de bois d'environ 2 pieds $\frac{1}{2}$ de diamètre avec un rebord de 4 à 5 pouces de large, le tout recouvert de peluche rouge. Sur ce cercle attachez quelques-uns de vos modèles en laissant assez d'espace entre chacun.

3° Adaptation d'un étalage pour chaussures d'enfants. Au centre de votre vitrine placez un panneau de peluche rouge ou de flanelle de coton; encerclez-en le sommet dans une couronne de houx. Laissez pendre de la partie supérieure, comme posé à califourchon sur le panneau, divers objets pêle-mêle comme une paire de bas bourrée de ouate, divers jouets et quelques chaussures. De droite et de gauche disposez des blocs descendant en gradin et en s'évasant jusqu'au devant de votre vitrine sur chacun d'eux posez une chaussure. L'espace ménagé au milieu par cette disposition vous permettra l'étalage de quelques modèles.

4° Placez dans votre vitrine un simple bonhomme de neige avec entre les mains un écriteau et au bras une pancarte, à ses côtés une grosse boule de neige, au fond, quelques branches de sapin. Pour faire une semblable silhouette, pas n'est besoin d'être né sculpteur. Autour d'un assemblage de baguettes de bois, enroulez du coton floche; quelques touches grossières dans ce mannequin vous donneront la sculpture des bras, des mains, du nez, etc., et les enfants qui passeront devant votre magasin, seront amusés, s'y arrêteront et les parents qui les accompagneront, ne manqueront pas de noter votre adresse.

LES COMMIS DE VENTE ET LA RECLAME

Beaucoup de magasins dépensent de grosses sommes pour faire de la réclame dans les journaux, mais perdent une partie des bénéfices qu'ils devraient en tirer par suite de l'insouciance de leurs vendeurs qui ne se donnent pas la peine de prendre connaissance des marchandises annoncées.

Une cliente qui est amenée dans un magasin par une réclame, demandera au vendeur ou à la vendeuse, tel ou tel article décrit dans le journal du matin. Elle dira par exemple: "Faites-moi donc voir quelques-uns de ces bas de soie que vous avez annoncés ce matin dans les journaux" — "Quels bas?" demande la jeune vendeuse étonnée qui, dans son stock, a cent différentes sortes de bas de soie. Et ce sont alors des pourparlers à n'en plus finir, des questions multiples qui impatientent la cliente; la jeune vendeuse, pour se renseigner, va conférer longuement avec un collègue ou un chef de rayon, dans l'espoir d'obtenir quelque explication.

Sans doute, ce trait est un peu exagéré, mais il montre bien un travers commun à la plupart des vendeurs. Ils ignorent même les marchandises annoncées dans leurs propres vitrines. Une cliente aperçoit dans une devanture un costume qu'elle trouve de son goût, sur la carte qui l'accompagne, elle lit qu'elle trouvera le dit article au 4ème étage; elle grimpe au département des costumes et fait savoir à la vendeuse qu'elle désire un costume semblable à celui de la vitrine. Mais la vendeuse qui n'y a même pas jeté les yeux, n'a aucune idée de celui dont il s'agit.

A première vue, ces petites remarques peuvent sembler puériles et paraître de minces détails qu'on peut négliger aisément; C'est une erreur, ce sont des points, au contraire, auxquels on doit apporter beaucoup de soins, puisqu'ils améliorent le service d'un magasin et augmentent la commodité du client. Il est d'autant plus facile d'en prendre considération qu'il n'en coûte rien.

LA VALEUR DU CREDIT

Si vous nous demandez quelle est, à notre avis, la chose la plus importante pour un jeune homme, nous vous répondrons que c'est de s'établir une réputation d'intégrité absolue. Nous avons rarement vu un homme doué d'une bonne dose d'intelligence et d'énergie doublé d'une réputation de parfaite honnêteté, faire faillite. La réputation d'intégrité vaut souvent mieux et plus que de l'argent. C'est la clef du crédit. Si un homme est connu comme un être loyal, il n'aura aucune difficulté à acheter de la marchandise à échéance. Celui qui paye régulièrement ses traites à jour fixe a un meilleur crédit sur la place que celui qui paye toujours comptant.

Ce dernier ne peut jouir d'une bonne réputation pas plus d'ailleurs que d'une mauvaise, il n'en a pas, on ne sait rien sur lui. On peut même se demander pourquoi il agit ainsi et l'on n'est pas éloigné de croire que s'il ne profite pas du crédit, c'est qu'il ne peut en obtenir pour une raison que l'on ignore. La personne qui jouit d'un bon crédit et fait ses achats à terme est mieux traitée souvent que celle qui paye comptant; on lui fait toujours les meilleures conditions et les plus bas prix parce qu'on sait qu'elle peut devenir un client fidèle tandis que celle qui paye comptant n'est considérée que comme un client de passage auquel on n'a aucune raison de faire des concessions.



SOULIER DERBY

Fantaisie pour homme.

Modèle du journal "Le Moniteur de la Cordonnerie" de Paris.