

LES VITRINES

VOS VITRINES SONT-ELLES PROFITABLES? MODERNISEZ-LES.

Les meilleurs matériaux sont les moins coûteux. — Faites vos étalages de saisons un peu à l'avance.

Il est douteux que chaque marchand s'attende à retirer des profits de ces vitrines. Pourtant elles peuvent rapporter. Malheureusement, il y en a trop qui considèrent encore leurs vitrines comme une espèce de nuisance nécessaire qu'il faut orner de temps en temps, parce que le public le demande. C'est là, naturellement, un point de vue tout à fait erroné.

Il est universellement reconnu par les gens d'expérience que les vitrines d'un marchand sont non seulement son meilleur moyen d'annonce, mais que ce moyen est aussi le moins coûteux. Lorsqu'un marchand se rend compte de ce fait, il porte plus d'attention à ses étalages et ses vitrines immédiatement le dédommagent amplement.

Quand ce fait est reconnu, un marchand commencera naturellement à dépenser un peu d'argent pour ses étalages. On ne risque pas grand'chose à suivre l'exemple de ceux dont le succès a couronné les efforts dans cette ligne particulière de commerce. Dans les étalages, on peut suivre sans crainte l'exemple des grands magasins à rayons. Ils dépensent sans compter pour leurs vitrines. Cela ne veut pas dire que les petits marchands doivent dépenser plus que de raison pour embellir leurs vitrines, mais cela veut dire que si cela paie les grands magasins de maintenir leurs vitrines attrayantes, il en sera de même pour les petits magasins.

Rien ne saurait être trop bon pour une vitrine et pour la rendre attrayante, il faut de jolies décorations. C'est une fausse économie que d'acheter des articles à bon marché aussi bien au point de vue financier qu'au point de vue de l'attrait et de l'efficacité.

Faisons une illustration.

Prenons un magasin qui a deux vitrines et dont chacune exige une draperie de 5 verges. Dix verges de peluche à \$1.50 la verge pourront sembler le summum de l'extravagance à quelques marchands. Et pourtant trois draperies pourraient être achetées, cela ferait trente verges. Elles seraient naturellement de couleurs différentes. Cela signifierait une dépense de \$45. Seulement ces draperies pourront servir au moins pendant deux ans et s'alterner toutes les deux semaines. Est-ce de l'extravagance?

Trente verges de peluche à \$1.50 la verge coûteront \$45.00. Mais comme il y a 52 semaines dans l'année, cela ferait moins d'un dollar par semaine pour les draperies, ou pour être exact, environ 87 cents. Cela n'est sûrement pas exagéré.

Si l'on prend un matériel à meilleur marché comme du coton à fromage cela coûtera un dollar. Il est presque impossible de se servir de coton à fromage plus d'une fois si l'on veut en obtenir un effet quelconque. Alors, à la longue, il revient aussi cher que la peluche. Et quels sont les résultats? La peluche donnera un caractère moderne et prospère à votre magasin. Elle rendra votre vitrine 100% plus attrayante et plus efficace et possède une richesse qui ne s'obtient d'aucun autre matériel.

Il y a autre chose. Comme la peluche peut durer deux ans, cela diminuera encore le coût de moitié. Puis lorsque la peluche est trop changée, pour servir dans votre vitrine, pour ainsi dire, en plein soleil, elle peut servir dans vos comptoirs longtemps et avec avantage. Somme toute, la peluche n'est-elle pas économique?

Il en est ainsi des fleurs. On peut acheter des fleurs artificielles. Il est presque impossible d'obtenir des fleurs naturelles en toutes les saisons à un prix raisonnable. Il en faut une variété qui permettra différents étalages. Elles sont aussi d'un bel effet dans le magasin même. Ces fleurs sont de longue durée si l'on y porte attention et par conséquent leur prix en est minime en fin de compte. Il faut les épousseter et les mettre à la noirceur lorsqu'on ne s'en sert pas. Voilà de l'économie bien entendue.

Il faut savoir faire rapporter des profits par les vitrines. Pour cela, il faut des étalages de bon goût et des marchandises qui s'adaptent aux saisons. L'expérience a prouvé qu'elles produisent des revenus surprenants. Ainsi, un marchand de notre connaissance, vers la fin de mars décora sa vitrine de peluche verte et exhiba tous les modèles de chaussures blanches qu'il avait en magasin. Le résultat fut merveilleux. Il vendit jusqu'à la dernière paire de plusieurs lignes qui lui seraient restées sur les bras jusqu'à la fin de la saison sans cet étalage.

En plus, il vendit plusieurs chaussures de cuir, cela va sans dire. De fait, il nous avoua que cette semaine-là fut l'une des meilleures qu'il eût encore faites et le chiffre d'affaires du samedi dépassa de beaucoup tout ce qu'il avait fait de mieux ces jours-là depuis qu'il tenait commerce.

Faites toujours vos étalages avant la saison. Il est mieux d'être quatre semaines en avance sur la saison qu'un jour en retard. Il faut du temps au public pour se décider à acheter. Une femme surtout réfléchira quelque peu sur le chapeau et les chaussures qu'elle achètera.

Les prix maintenant. Si vous montrez des marchandises à vendre, n'oubliez pas de mettre les prix sur chacun de ces articles. On peut peut-être faire exception quelquefois pour les chaussures de qualité supérieure. Servez-vous de petites étiquettes agréables à l'oeil. De gros chiffres faits à la diable peuvent donner l'impression que les chaussures sont grosses et quelconques. La suggestion entre pour beaucoup dans ce commerce, et l'étiquette peut la donner aussi bien que n'importe quoi. Nous croyons que c'est un mauvais système que d'annoncer une certaine réduction au pourcentage sur telle ou telle ligne. Mettez plutôt un prix fixe sur votre marchandise. La raison est que beaucoup de personnes ne peuvent ou ne veulent pas s'arrêter à calculer ce que le pourcentage leur donnerait du fait de réduction.

Avec un prix fixe, le passant n'a pas à compter.

LE PRIX MAXIMUM DU CUIVRE A 26c

Washington, 3. — Le "War Industrie Board" vient de fixer le prix maximum du cuivre à 26 cents la livre; le prix en cours jusqu'à ce jour était de 23 centins 1/2.

Le nouveau prix-limite s'il est approuvé par le président Wilson, sera en vigueur jusqu'au 15 août prochain.