



EVEREADY DAYLO

Sur Votre Comptoir

—en outre de votre étalage de vitrine et de l'effort de vente bien compris, en coopération avec le nôtre —c'est là la combinaison victorieuse qui produit des ventes et multiplie les profits.

Notre publicité au consommateur, montrant les nombreux usages du DAYLO suscite dans l'esprit du client à venir le besoin du DAYLO dans chaque foyer. Mais le véritable stimulant d'achat—la chose qui lui fait mettre la main à la poche pour en retirer le prix d'achat—c'est les marchandises en étalage.

Un étalage de DAYLO en vitrine, dit: "C'est ici l'endroit où l'on peut m'acheter," et sert d'introducteur dans beaucoup de ventes.

Mais l'étalage de comptoir de DAYLO a créé d'énormes ventes parmi les clients qui rentrent au magasin pour y acheter quelque chose d'autre et qui sont captivés et intéressés par l'étalage tandis qu'ils font d'autres emplettes ou qu'ils attendent leur monnaie.

Et n'oubliez pas que les ventes de DAYLO procurent des ventes répétées. Personne n'espère qu'une batterie durera éternellement. Vous pouvez édifier un commerce permanent de Batteries Eveready Tungsten et d'Ampoules Eveready Mazda. Les gros magasins le font en ayant constamment la ligne Eveready en étalage.

Prenez une ligne complète Eveready, poussez-en la vente et obtenez *votre* part de ce commerce.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., Limited
Toronto Canada

The light that says "There it is!"