

COMMENT ARRANGERIEZ-VOUS CETTE VITRINE DE \$40.000



?



LA Compagnie "United United Cigar Stores" paie, dit-on, un loyer annuel de \$40,000 pour une vitrine double sur un coin de l'Edifice Flatiron à New-York.

Etourdissant, direz-vous. Il est vrai que nous savons tous que la Compagnie "United Cigar" est une organisation commerciale excessivement progressive et hardie. Elle ne paierait certainement pas une somme aussi énorme pour une vitrine si elle ne lui rapportait un bénéfice réel sur sa mise de fonds.

Il semble à peine nécessaire de dire que cet étalage est changé fréquemment et que la plus grande attention et le plus grand soin sont apportés à son arrangement.

Vous, les marchands, vous pouvez ne pas avoir des loyers de \$40,000, mais le simple fait que les loyers des magasins sont calculés sur la base de la grandeur de la devanture montre l'importance des vitrines d'étalage.

Vos vitrines peuvent ne pas vous coûter \$40,000, mais elles ont une valeur. Plus de dix personnes passent devant votre magasin pour chaque personne qui rentre. Des étalages attrayants non seulement attirent plus de clients à votre magasin, mais souvent aussi décident une vente avant qu'ils n'entrent.

Beaucoup de temps, de souci et de dépenses sont consacrés aux affiches, cartes d'étalage et enseignes O-Cedar qui vous sont offertes pour rendre vos étalages attrayants et nous nous ferons un plaisir de vous aider ou de vous donner des suggestions, si vous le désirez, pour faire de votre étalage O-Cedar un vrai procureur d'affaires.

Les marchands trouvent qu'un étalage fréquent d'O-Cedar sert à concentrer l'attention du public acheteur qui a appris les mérites d'O-Cedar par les journaux et les magazines, dans lesquels paraît une campagne de publicité vaste et constante.

O-Cedar
Polish

Channell Chemical Co., Limited, Toronto