

Une pièce de treillage de six pieds est placée dans le centre de son magasin.

Sous le treillage, on a placé une pièce de toile verte qui forme un fond sur lequel se tend le treillage. Sur la toile se trouve une série de lignes blanches formée par des petits clous montrant les diverses largeurs du treillage, allant de 12 pouces à six pieds et chaque grandeur porte une étiquette indiquant le modèle et le prix du treillage indiqué.

A côté se trouvent des panneaux d'un pied carré environ montrant tous les genres de treillages en stock.

L'avantage de ces échantillons est que le consommateur peut facilement trouver la largeur de treillage et le genre dont il a besoin.

L'idée peut être utilisée de diverses manières.

Le printemps est le temps des jeunes poulets

Avec le printemps, arrive le petit poulet. C'est l'épo-

que la plus périlleuse, la plus difficile pour l'éleveur de volailles de choix, à cause des nombreuses difficultés qui entourent l'élevage du jeune poulet.

Il faut apporter le plus grand soin à sa nourriture, et à la température dans laquelle il est élevé.

Il est bon pour le marchand d'avoir en stock à cette époque, les incubateurs, les éleveuses, etc.

C'est maintenant le temps de la vente.

Ayez en stock les abreuvoirs, les mangeoires, etc., etc. Etalez-les dans vos vitrines et dans votre magasin.

Faites savoir à l'aviculteur le plus moderne que vous avez tous les appareils dont il a besoin.

L'aviculture est une industrie qui se développe sur une grande échelle, encouragez-la et vous y trouverez votre propre bénéfice.

Le Commerce d'Équipement d'Automobile

Grande opportunité pour les marchands en 1919.—Bon développement dans la vente d'équipement d'automobiles. — Le besoin d'une association.

La saison de 1919 offre de plus grandes opportunités pour la vente des équipements d'automobiles comprenant les accessoires, les pneus et les fournitures pour automobiles, wagons et tracteurs qu'en 1918 ou auparavant, parce qu'il y a 70,000 propriétaires de voitures de plus et que tous les automobiles à vieux moteur, après une autre saison d'usage demandent des réparations et des accessoires.

On a souvent écrit et donné des conseils d'une façon générale pour indiquer aux vendeurs comment ils doivent s'y prendre pour augmenter leurs ventes et pour l'étalage de leurs marchandises dans le but de faire de plus gros bénéfices.

Cependant, nous allons essayer de suggérer des méthodes qui peuvent être adoptées avec avantage.

Le plus grand problème est la vente, et la vente dépend de l'achat.

Aussi, faut-il avoir un assortiment de marchandises suffisant pour répondre aux besoins de vos clients et donner un prompt service.

Si votre assortiment actuel est faible et si vous n'avez pas acheté votre stock de printemps, faites-le le plus tôt possible, à moins que vous ne vouliez cesser de faire du commerce.

Les prix sur les équipements d'automobiles demeureront au présent tarif pour la saison entière.

Il n'y a rien sur les marchés du Canada et des États-Unis qui indique qu'il y aura une réduction dans les prix, pour au moins les prochains six ou huit mois à venir, et même à cette époque, il n'y aura pas de changement radical.

Le cours des événements dans les prochains trois ou quatre mois pourront donner quelque indication pour les possibilités des prix pour les achats de 1920, mais pour 1919 il n'y a pas de réduction sérieuse dans le prix des marchandises en mains.

Chaque marchand doit dresser son plan d'achat en proportion du nombre de chaque article qu'il a vendu pendant la saison passée.

Aussi faut-il tenir un compte exact de la quantité

d'accessoires vendus pendant cette saison, pour vous faire une base correcte pour vos achats pour la saison prochaine.

Vous connaîtrez exactement les quantités à acheter et l'époque pour acheter certaines lignes de saison, qui ne sont pas d'une vente régulière.

En achetant votre stock, tenez compte de la demande de tel ou tel article dans votre localité et vous limiterez votre commande à votre facilité d'écouler et de renouveler votre stock. Il est bon d'avoir un assortiment ou une ligne complète d'accessoires, mais il faut éviter avec soin d'avoir un excès de stock. Les excès de stocks mangent les profits et pour la saison prochaine, le marchand aura plus de satisfaction avec une petite quantité de chaque article.

Achetez avec soin

En choisissant les lignes d'accessoires à mettre en stock, vous pouvez vous guider sur les demandes des consommateurs plus le total des propriétaires d'automobiles dans votre territoire.

Lorsque vous connaîtrez combien il y a de Ford et de Chevrolet et d'autres marques, vous pourrez décider d'une façon plus sûre ce que vous devrez acheter.

Un point spécial, c'est de ne pas vous laisser circonvenir par quelque vendeur en achetant beaucoup dans le but de commander un prix sur quelque nouvelle marchandise.

Vous devez vous appliquer actuellement à gagner la confiance de la part des clients et des propriétaires d'automobiles.

Si les propriétaires d'automobiles trouvent que vous n'achetez pas de marchandises dans l'attente d'une baisse dans les prix, eux, de leur côté, refuseront d'acheter pour la même raison.

Vous pouvez en grande partie vous créer des ventes avant que l'acheteur arrive à votre magasin.

Il faut augmenter les ventes par toutes les méthodes légitimes possibles.

Un moyen est de bien donner à vos clients et à ceux qui peuvent le devenir, les raisons pour lesquelles ils doivent acheter vos marchandises.

Beaucoup de propriétaires d'automobiles ne connaissent pas l'emploi de certains articles ou ne sont pas avisés de l'existence de certains articles. Cet effort