

# “Comment au juste ce Bacon fait-il vendre d'autres articles?”

*Fut-il demandé au Détaillant*

**S**A réponse, reproduite dans le numéro du 5 novembre du “Canadian Grocer” (page 136) se lit en partie comme suit:

“Lorsqu'un épicier plait à sa clientèle avec une certaine ligne de marchandises, cela lui fournit un bon argument de vente pour d'autres articles.”

“Il est essentiel pour le succès du détaillant de créer la confiance entre sa clientèle et lui-même. Je tiens une ligne spéciale de bacon, parce que je crois que c'est une ligne de la

meilleure qualité. Je crois que c'est la meilleure qu'on puisse acheter. Elle répond à mon désir de ne tenir que des marchandises de premier choix. Ma clientèle en est très satisfaite. En un mot, je mets en stock et je pousse certains articles dont je puis répondre moi-même au point de vue de la qualité et de la satisfaction réelle.”

Ce détaillant a reconnu qu'en tenant une ligne de premier choix de viandes fumées, il augmente ses ventes en général.

Le bacon qu'il vend est le

## **PREMIUM de SWIFT**

“L'expérience est un enseignement!” Pourquoi ne pas profiter de l'expérience de ce commerçant? Commandez

### **LES JAMBONS ET LE BACON**

### **PREMIUM DE SWIFT**

par l'entremise de notre voyageur ou directement.

**La Compagnie Canadienne  
Swift, Limitée**

