

Soyez francs

Pas de récalme à sensation; soyez sérieux et gardez votre dignité. Dans vos annonces, employez le style simple de la conversation. Soyez franc, et remplissez toutes vos promesses, quand même vous devriez par là perdre de l'argent. Ayez pour principe de diminuer les prix, plutôt que de les surcharger, car aujourd'hui la femme est une acheteuse instruite; les hommes aussi, pour la plupart, connaissent la marchandise. Vous ne pouvez pas les duper avec profit.

Publicité des grands magasins

Toute la matière, pour la publicité, est préparée dans le bureau de la publicité. Lorsqu'il a été décidé des départements qui seront compris dans la réclame à un jour donné, le gérant de chacun des départements reçoit une réquisition lui indiquant l'espace qui lui est réservé, le nombre et le genre d'articles désirés.

Le gérant du département écrit les noms d'articles en aussi peu de mots et aussi simplement que possible, et, d'après cela, les rédacteurs rédigent les annonces.

Dans les grands magasins, le directeur de la publicité travaille de concert avec le préposé aux marchandises, qui a sous son contrôle la fixation des prix et du stock; ces deux hommes savent donc ce qui convient le mieux à un département.

Les chefs de rayon achètent leurs marchandises, et, si médiocre que soit leur choix, ils semblent être en admiration devant elles; mais lorsque le choix ne convient pas, c'est alors que commence le travail de réclame.

La publicité directe se fait essentiellement par l'intermédiaire des journaux. Il y a, bien entendu, certains intermédiaires de publicité, tels que brochures, circulaires, etc., qui concourent à la publicité directe; mais ce ne sont que des auxiliaires aux annonces faites dans les journaux.

Les résultats de la publicité sont si compliqués, si difficiles à retrouver, que c'est souvent un grand problème de savoir exactement où placer une annonce pour qu'elle soit profitable.

Il est rare qu'on puisse se fier à la circulation d'un journal, pour y placer une annonce. Souvent des journaux d'une faible circulation sont meilleurs pour la publicité que des journaux à circulation deux fois plus forte. C'est pourquoi il est bon, lorsqu'un solliciteur d'annonces se présente, de lui demander qu'il vous montre des résultats obtenus, sans vous inquiéter de la circulation de son journal.

Certains journaux sont bons pour le mobilier, d'autres pour les vêtements confectionnés, d'autres pour les fournitures d'hommes. C'est au marchand à le découvrir par des essais.

FONDERIE ST-JEROME

POELES, CHAUDRONS, EVIERS, CANARDS. Nous en avons un fort stock en mains. Ecrivez nous pour les prix et escomptes spéciaux au Commerce.

M. J. VIAU & Fils, Manufacturiers ST-JEROME, P.Q.



CLING - SURFACE

pour COURROIES

C'est un préservatif pour les COURROIES. Non pas un enduit gluant. Leur conserve la souplesse, assure leur longue durée.

Les empêche de glisser de sorte que les COURROIES fonctionnent facilement avec pleine charge.

Commandez-en à l'essai. Demandez les Noms des Firmes qui l'emploient.

CLING SURFACE MFG. CO.

BUFFALO, N. Y.

Adressez-vous au Bureau de BOSTON, MASS.

170 SUMMER ST.

FAUCHER & FILS

IMPORTATEURS ET MARCHANDS-FERRONNIERS

Bois et Garnitures de Voitures

Fournitures pour Carrossiers et Forgerons, telles que Fer en barres, Acier, Charbon de forge, Peintures, Vernis, etc.

Nos. 796 à 802, Rue Craig,

MONTREAL.

Téléphone Main 576.



Courroies en Coton, piquées, huilées, saturées de peinture, spécialement adaptées pour Machineries Agricoles, Fabriques de Pulpe et Machineries à Papier, Moulins à Scie, Crémèries, etc., etc.

La moins chère des Courroies sur le marché et celle qui rend le plus de services.

MANUFACTUREE PAR

DOMINION BELTING CO.,

Limited.

HAMILTON.

En vente chez les principaux Marchands

Résultats réels et secondaires

Aucun magasin ne peut évaluer exactement le résultat donné par une annonce pour un certain jour.

Une annonce un jour peut n'avoir aucun effet, ou bien elle peut dépasser les résultats qu'on en attendait; cependant on ne peut rien en inférer. Il faut attendre un regain, et celui-ci dépend grandement de la manière dont le marchand satisfait ceux qui ont répondu à son annonce.

Les résultats positifs de la publicité peuvent être évalués que semi-annuellement et annuellement. En tout cas, les dépenses totales pour la publicité ne devraient jamais s'élever à plus de 5 pour cent du chiffre des affaires. D'un autre côté ce taux est un taux raisonnable que les marchands ne devraient pas hésiter à dépenser.

Faites autant que vous pourrez de dépenses de publicité, mais faites-les judicieusement. Si une annonce ne vous rapporte pas, souvenez-vous que la faute n'en est pas forcément aux journaux. Votre méthode d'annoncer peut être défectueuse. Le fait qu'un journal quelconque paie pour l'annonce qu'y a faite votre concurrent, montre à l'évidence qu'il pourrait vous être aussi profitable.

Pour que la publicité rapporte, il faut que vous soyez franc envers vous-même et envers le public.

Le marchand ne peut pas voir à tout par lui-même; il doit avoir un personnel qui l'aide dans sa tâche. Tous les grands magasins ont un homme chargé de contrôler tous les articles annoncés et de voir à ce qu'ils répondent bien à ce qui est dit à leur sujet dans l'annonce. Quand il s'aperçoit que l'annonce n'est pas exacte, il fait un rapport qu'il dépose sur le bureau du gérant général. Si celui-ci a les qualités d'un bon gérant, il le fait voir à l'acheteur qui ne s'est pas contenté à son annonce pour les marchandises achetées.

IMPERMEABILISATION DES CHAUSSURES

Rien n'est plus simple, dit un de nos confrères de "La Mode", que de se faire soi-même des chaussures imperméables. Voici la recette: Faites dissoudre sur feu 25 grammes de caoutchouc dans 250 grammes d'huile de baleine [l'huile de baleine se vend couramment chez les droguistes et marchands de couleurs]. ajoutez ensuite 225 grammes de glycérine douce, remuez longuement pour effectuer le mélange, retirez alors du feu. Ajoutez 50 grammes d'essence de térébenthine sans cesser de remuer. Laissez refroidir et étendez sur le cuir préalablement chauffé. Un autre procédé consiste à faire bouillir 60 grammes de résine de mouton, 30 grammes de cire blanche, 30 grammes de résine dans 250 grammes d'huile de lin, puis à étendre à chaud