

“Rencontrez-vous” vos Dépenses ?

¶ Un commerce en détail (ou n'importe quel autre genre de commerce) est une lutte entre le revenu et les dépenses. Le revenu doit être bien plus élevé que les dépenses pour laisser des profits. Autrement ---

¶ Si les dépenses semblent augmenter, le revenu doit en conséquence être plus considérable. Les stocks doivent être vendus de plus en plus rapidement. Et c'est exactement ici que la marque de fabrique entre en cause.

¶ Les marchandises annoncées, portant une marque de commerce se vendent plus rapidement parce qu'on a créé une demande publique organisée pour ces marchandises. La réputation du fabricant est une garantie suffisante de la qualité de son produit, et aucun argument n'est nécessaire. La marque est connue de tous les clients; les marchandises sont acceptées sans hésitation. Elles sont à moitié vendues quand vous les achetez.

¶ Les chaussures A. H. M. ont ce pouvoir de vente pour le marchand. Elles comportent une facilité de vente --- donnée par la marque de fabrique --- impossible d'avoir par une autre méthode. Si vos dépenses rencontrent à peine votre revenu, il serait peut-être sage d'étudier ce sujet plus attentivement.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED.

T. H. RIEDER, Président.

“Cordonniers de la Nation”.

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Calgary,
Edmonton, Vancouver.