



Qu'est ce qui fait acheter les gens ?

Vous êtes-vous jamais demandé ce qui influence les gens à acheter certains articles d'un usage journalier?

Le Poli O-Cedar par exemple.

Quelques-uns l'achètent parce qu'ils l'emploient avec satisfaction depuis des années. D'autres, parce qu'ils le voient grandement annoncé.

Beaucoup l'achète sur le recommandation de ses consommateurs satisfaits. Et quelques-uns, parce qu'ils le voient exposé d'une façon attrayante et invitante dans votre vitrine ou sur votre comptoir.

Avec tant d'influences en oeuvre pour la vente le poli O-Cedar, il est évident qu'un écoulement rapide, avec le bénéfice en résultant, doit naturellement s'en suivre.

**Channell Chemical Co., Limited
TORONTO.**