

# Il y a des dollars dans les \$UGGESTIONS\$

Les dollars ont des jambes — ils peuvent entrer dans votre magasin, remplir ceci ou cela, et si vous ne les encouragez pas à rester et à rejoindre leurs frères dans la caisse enregistreuse — ils relèvent la tête, et s'en vont là où les attend une meilleure réception.

Mais vous pouvez les faire rester dans votre magasin si vous le désirez. Vous pouvez leur jeter un noeud coulant autour du cou et les dire vôtres.

C'est facile — voici comment un marchand peut le faire:

Un client entre dans le magasin et demande une bouteille de O-Cedar — le marchand lui dit amicalement:

“Vous allez polir votre mobilier?”

Le client: “Oui! Tout est si poussiéreux au printemps.”

Le marchand: “C'est bien vrai! — avez-vous jamais essayé O-Cedar sur vos planchers en bois dur?”

Le client: “Non! Est-ce donc bon aussi pour les planchers?”

Le marchand: “C'est merveilleux. Nous l'avons en boîte d'un gallon. C'est suffisant pour faire les planchers et les meubles un bon nombre de fois.”

Le client: “DONNEZ M'EN DONC UN GALLON!”

Voilà toute l'histoire. Ce n'est pas plus difficile que cela. Et au lieu d'une vente de 25 cents il a vendu pour \$3.00 de marchandises.

**PENSEZ-VOUS QUE L'IDEE VAUT LA PEINE D'ETRE ESSAYEE?**



## Channell Chemical Company Limited

TORONTO