

# Le Rasoir de Sûreté GILLETTE

## Vaut la peine d'être connu.

Naturellement vous gagnez plus d'argent en vendant un GILLETTE de Cinq Dollars qu'en vendant un rasoir de sûreté à bon marché qui n'est qu'un pis-aller.

Votre client y gagne aussi, car la satisfaction que lui procure le GILLETTE est certainement beaucoup plus grande que celle que lui donnerait l'article à bon marché (d'habitude importé).

Mais le client est porté d'ordinaire à mettre en doute, à première vue, la valeur exceptionnelle du GILLETTE. Dans votre propre intérêt, c'est là que vous et vos commis devriez être à même d'expliquer point par point, clairement et avec conviction, la supériorité du GILLETTE. Pouvez-vous le faire ?

Aux Conventions qui ont eu lieu dernièrement, nous nous sommes aperçus qu'un certain nombre de vendeurs au détail ne connaissaient pas les avantages que présente l'ajustage de la lame mince maintenue rigidement dans le porte-lame courbé—et la coupe de biais.

Dans les magasins où ces vendeurs sont employés, on vend des rasoirs à bas prix, donnant peu de profit et encore moins de satisfaction, tandis qu'on pourrait y vendre des rasoirs GILLETTE. Votre magasin est-il de ce nombre ?

Les particularités du GILLETTE, bien comprises et adroitement expliquées, séduisent tous les clients qui apprécient la qualité. Si vos commis ne comprennent pas parfaitement ces particularités, notre représentant sera très heureux de les leur expliquer lors de son prochain passage. Questionnez-le ou écrivez-nous.

**Gillette Safety Razor Co.**

of Canada Limited.

BUREAU & MANUFACTURE, 67-71 rue St-Alexandre,

MONTREAL.

