

SOYEZ ENTHOUSIASTE — CELA PAIE

Sur les tablettes du magasin de ferronnerie, il n'y a pas de produit plus digne de l'enthousiasme du marchand que le Poli O-Cedar.

Si vous n'êtes pas enthousiaste des mérites de ce produit, ce doit être parce que vous ne connaissez pas réellement l'O-Cedar.

Un essai de ce poli chez vous — sur vos meubles — ou sur votre automobile soulèvera votre enthousiasme au degré nécessaire pour vous faire faire les ventes O-Cedar que vous devriez faire.

Les marchands de quincaillerie qui font réellement de l'argent avec les ventes du O-Cedar sont ceux qui connaissent ce produit par l'expérience de leurs épouses et d'eux-mêmes. Leur confiance dans l'O-Cedar est telle qu'ils placent ce produit bien en évidence dans leur magasin — ils en "parlent" dans leur publicité — ils disent ses mérites chaque fois que l'occasion se pré-

sente. Le résultat de cela c'est que leurs clients — ayant remarqué les affirmations que nous faisons au sujet du O-Cedar dans notre propre médium d'annonce — font leur premier achat d'essai de notre poli dans les magasins de ces enthousiastes — et ils reviennent à ces mêmes magasins pour avoir "encore du O-Cedar" après avoir été convaincus de sa valeur.

Les produits O-Cedar — le poli et la vadrouille — se vendent librement dans les magasins qui les tiennent. Mais dans un pâté de maisons, il y a souvent deux marchands: l'un vendant presque le double de la quantité de son voisin. L'un ne

fait que vendre les produits O-Cedar lorsque l'on les lui demande. L'autre ayant fait l'expérience de la satisfaction de l'usage O-Cedar, ne peut faire autrement que de le mettre en évidence, et de cette manière il a la part du lion des ventes du O-Cedar dans son voisinage.



CHANNEL CHEMICAL COMPANY, LIMITED

TORONTO.

