

L'effet de l'enrôlement sur les affaires

UN GROS PROBLEME POUR LES MANUFACTURIERS. — Renseignements dont ont besoin les nouveaux commis pour vendre intelligemment les différentes marques de marchandises.

LES MANUFACTURIERS qui ont à résoudre le problème de se procurer de nouveaux employés et de faire leur éducation pour remplacer ceux qui quittent le bureau et la fabrique pour s'enrôler devraient se rappeler que les détaillants perdent, eux aussi, nombre de leurs commis expérimentés pour la même cause.

Pour vous ce fait est très important, car les commis qui entrent dans l'armée ont été vos vendeurs pendant des années. Ils ont vendu vos marchandises à leurs clients. Ils connaissent le mérite de vos articles et les meilleures méthodes de les vendre; mais ils emportent avec eux dans l'armée ces connaissances de vendeurs.

Les nouveaux commis sans expérience qui les remplacent ne connaissent presque rien au sujet de vos marchandises et vous êtes exposés à en souffrir, attendu que, pour la vente, vous devez avoir recours à eux.

Ces nouveaux commis devraient être renseignés sans délai au sujet des meilleures qualités de vos marchandises, et ils le seront si vous suivez la suggestion que nous avons à vous faire.

Servez-vous des pages d'annonces du "Prix Courant" pour faire connaître à ces nouveaux commis les mérites de vos marchandises et les qualités qui les font vendre. La plupart des meilleurs détaillants de la province de Québec sont abonnés à ce journal qu'ils lisent, ainsi que leurs commis, avec soin chaque semaine.

Pensez à une campagne de publicité dans le "Prix Courant," débutant par une bonne annonce dans le numéro Spécial du Printemps qui paraîtra le 12 mai. Ecrivez-nous tout de suite pour obtenir de plus amples informations et notre tarif.

**Le Gérant de la Publicité du
PRIX COURANT,
80 Rue St-Denis, Montréal**