

La

FAIT AU

CANADA



CONNU DANS

TOUT L'UNIVERS

Marque

No 2

MAI, 1920

MONTREAL.

Réajuster le haut cout de la vie

Les choses ne peuvent pas continuer comme elles sont. Les salaires ont fait gonfler les prix et les prix ont fait gonfler les salaires jusqu'au point où il faut qu'il se produise quelque chose. Beaucoup de ceux qui ont la prétention de savoir disent même que cela va se produire bientôt. Les prix gonflés vont être dégonflés et le procédé sera douloureux.

S'il est une chose dont nous pouvons nous féliciter, c'est que même pendant les jours les plus difficiles, le Rasoir de Sûreté Gillette a maintenu son prix d'avant-guerre de \$5.00, de sorte qu'il n'y a là aucune possibilité de "dégonflement". Le marchand sait exactement où il va et peut faire ses plans pour pousser les ventes de Gillette avec toute la confiance au monde.



La Demande pour le Big Fellow

Ceci est une sorte d'excuse, mais nous la faisons avec fierté. Nous n'avons pas jusqu'à présent, été capables d'être à la hauteur de nos ordres pour le Big Fellow, le nouveau Rasoir de Sûreté Gillette de taille extra grande, en belle boîte de bois verni qui se vend à \$5.00.

Tout ce que nous avons pu faire, c'est d'expédier au moins une partie de chaque commande de façon à ce que les marchands agressifs puissent répondre à la demande créée par notre grande campagne d'introduction. Les ordres arrivent toujours en foule.

Concentrer les efforts sur les articles de bonnes ventes

Si vous êtes un marchand ordinaire, vous tenez quelque chose comme 2,000 lignes différentes en stock. Il va de soi que vous ne pouvez aller très loin sans pousser chacune des lignes de votre magasin.

Pour avoir des résultats, vous devez réserver votre énergie pour les lignes relativement peu nombreuses sur lesquelles vous pouvez compter pour la meilleure coopération. Sans être trop modestes à ce sujet, nous vous référons à la publicité de Gillette, non seulement dans les journaux, magazines et affiches, mais aussi à ce genre de publicité beaucoup plus efficace qui provient de 20 millions de consommateurs satisfaits d'un bout à l'autre de l'univers. Puis il y a les étalages de vitrines, les enseignes de magasins et les mille et un moyens employés pour amener la clientèle aux vendeurs de Gillette. Par tous les moyens gardez-vous de gaspiller votre énergie et concentrez-la sur les articles de meilleure vente. C'est ce que cela veut dire.



Les Nouveaux Escomptes

Les nouveaux escomptes sont très favorables aux marchands. Les commandes à partir d'une douzaine de Sets de Rasoirs de Sûreté Gillette donnent droit à un escompte de 25% et 10% sur les prix de la liste — ce qui équivaut à un bénéfice de plus de \$1.60 sur une vente de \$5.00.

Ce nouvel avantage est offert avec l'espoir que les marchands en profiteront largement pour pousser les ventes; car naturellement il faut qu'il y ait une augmentation notable des ventes pour que ce changement nous soit profitable.

The Gillette Safety Razor Company, Limited, Montréal