

Pour des porte-peignes et brosses, savon, etc.
 Pour encadrement de portraits. Pour coussins de chaises. Pour coussins de bancs. Pour sièges de portique, etc.

Pour recouvrir les chaises de barbier, de dentiste et les chaises berceuses.

Pour décorer les caisses à plantes sur les porches et dans les passages.

Pour être employée contre les éclaboussures et comme couverture pour lave-mains; comme protection contre l'eau.

Comme garniture de portes en hiver, et protection des vestibules contre la tempête.

Comme couvertures pour pianos dans les églises et dans les grandes salles.

Comme substitut du papier goudronné sur les toits, les vérandas, etc., avec une couche de grosse peinture.

Pour employer sous le papier goudronné, sur les toitures en gravois.

Pour employer sous les poêles.

Pour faire un costume de bain à bon marché. Des coiffures de bain. Des sacs d'école.

Pour recouvrir du lavage, en le transportant à la maison. Pour faire des sacs à épingles à linge, des sacs de clous, etc. Pour doubler des paniers à linge.

Pour faire des bordures de jupes pour costumes de dames.

Pour faire des stores pour cuisine, manufacture. (Envers de couleur). Des stores pour porches.

Des sacs de fermier pour transporter de la marchandise par les temps de pluie.

Pour faire des cuvettes à développer pour photographes.

Pour faire des chambres noires pour photographes, au moyen de chassis légers.

Pour faire des dessous de pots à fleurs.

Pour doubler des vitrines d'étalage, des vitrines de bijoutiers, etc.

Pour garnir des glacières, des celliers à légumes et à fruits, pour couvrir des murs humides, etc.

Comme doublure entre deux planchers, salles de bain, etc.

Pour protéger les cloisons dans le voisinage des tuyaux à l'eau.

Pour couvrir les tables à bon marché dans les manufactures d'habillements, etc.

Pour rideaux à douches.

Pour envelopper la literie de camp.

Pour couverture de bâtisses de construction légère, à l'épreuve de la pluie et du froid.

Pour doubler les sacs-lits employés dans les camps.

Pour coussins de balançoires à l'extérieur.

Pour dessus de coussins—empêche les plumes de passer au travers. Pour coussins de porches, pour coussins à laisser en plein air, etc.

Comme auvent pour cuisine, pour porches en arrière, pour embarcations, etc. Pour couvertures de tentes.

Pour abri temporaire contre le soleil et la pluie pendant les parties de pic-nic.

Pour seaux à eau. Pour sacs pour alimenter les chevaux.

Pour garnir les poulaillers. Pour faire des cages pour l'expédition des poulets.

Pour entourer les tuyaux à l'eau—la partie en tissu touchant au tuyau, comme protection contre la gelée.

Comme braid à finir pour prélaris, lorsqu'on le fixe au plancher.

Comme substitut pour papier goudronné pour entourer le bas de la maison en hiver.

Pour recouvrir le fond des vitrines d'étalage. Pour couvrir le plancher des porches.

Pour former des cloisons temporaires, lorsqu'on abat les murs—à l'épreuve de l'eau et de la poussière.

NE PARLEZ PAS DE VOS CONCURRENTS

Cet article est " tout aussi bon " que ceux de Blank & Co. ou " tout aussi bon marché " que ceux de Jones. Telles sont les expressions de comparaison presque généralement employées par les voyageurs de commerce comme par les commis de magasin quand ils offrent à leurs clients des marchandises qui ne leur sont pas familières. Il ne leur est peut-être jamais venu à l'esprit qu'en faisant de telles comparaisons non demandées, avec l'unique but de donner au client l'idée de la qualité ou du bon marché de l'article, ils faisaient involontairement de la publicité en faveur d'un concurrent. La question qui vient naturellement à l'esprit du client est : " Quels sont ces Blank & Co. ? " ou : " Pourquoi les marchandises de Jones sont-elles tellement supérieures qu'elles sont l'étalon d'après lequel on juge les marchandises de cette ligne ? "

L'acheteur du département des meubles d'une des plus grandes maisons de l'Ouest, était, il y a quelques années, sur le marché à la recherche de chenets et autres articles de cheminée, marchandises qu'il n'avait jamais tenues jusqu'alors et il était, en conséquence très perplexe, ne sachant où trouver les articles supérieurs de cette ligne à un bon prix. Un jour, un voyageur vint le visiter avec une ligne bien assortie d'échantillons de ce qu'il désirait mais à des prix très élevés. En démontrant les mérites de ses marchandises le voyageur prit grand soin d'informer l'acheteur qu'elles étaient tout aussi bonnes et à aussi bas prix que celles de Jones, Smith ou Brown, donnant ainsi à son futur client les noms des meilleures maisons dans la ligne. Quelques questions adroitement posées par l'acheteur en éveil lui fournirent tous les renseignements voulus quant aux localités, prix, etc. et il se sépara du voyageur sans lui donner une commande.

Les résultats de ces renseignements obtenus, après nouvelles informations furent très satisfaisants quant aux prix et à la qualité des marchandises. Ce fait prouve qu'en matière de vente la firme, son nom et sa marchandise, sont d'importance vitale dans les opérations entre les vendeurs et le public. La confiance engendre la confiance et un vendeur qui a la plus entière confiance dans ses marchandises, son patron, le nom de sa maison et tout ce qui s'y rapporte, ne peut faire autrement que de convaincre le client le plus récalcitrant d'en venir à son but—qui est celui de le faire acheter. Nous savons qu'en affaires la confiance engendre la confiance, la confiance l'amitié et, dans la vie commerciale, l'amitié veut dire affaires, gros ordres et prospérité.

Il existe un désir inné chez tout acheteur en perspective d'acheter ses marchandises d'une maison en l'intégrité et en l'honorabilité de laquelle il a une confiance absolue et, en conséquence, il usera de tous les moyens possibles d'obtenir des renseignements relatifs à la différence des prix et de qualité existant entre cette firme et d'autres maisons dans la même ligne. Après s'être convaincu de l'honnêteté d'une maison en particulier il lui passera immédiatement tous les ordres, sachant que, si par hasard une erreur se présentait, elle serait redressée.

Un voyageur vint dans une petite ville du Missouri et vint trouver le propriétaire de l'unique grand magasin de la localité pour prendre une commande. Grâce à sa patience, à sa persévérance, il obtint finalement un ordre important de son nouveau client qui habituellement était rude et bourru. Comme le voyageur était sur le point de quitter le magasin, le propriétaire le prit à part et lui dit : " M. Smith, je crois que vous serez surpris si je vous dis que la seule raison pour laquelle je vous ai donné cet ordre, c'est parce que vous n'avez