

La valeur des annonces

Que penseriez-vous d'un homme à qui l'on demanderait d'annoncer et qui nous répondrait: Non parce qu'il y a quelques années, il avait employé les journaux pour faire connaître sa marchandise et que les résultats avaient été nuls ou à peu près: d'autant plus que son commerce est purement local et que sa clientèle est faite. Si, cependant, il se donnait la peine d'acheter un certain espace dans un journal et d'y faire distribuer d'une manière judicieuse les différentes marchandises qu'il a à vendre, il s'apercevrait bientôt que l'annonce ne peut manquer d'attirer chez lui une foule de gens qui ignoraient les qualités de sa marchandise et les prix à la portée de tous.

Je lisais dernièrement un petit article qui exprime bien l'esprit général de la publicité: clarté, argumentation, répétition. L'article est intitulé: "Les secrets du succès de la publicité des magasins" et dit ceci:

"Un sage écrit: Permettez à n'importe qui de vous raconter son histoire matin et soir seulement pendant un an et il deviendra votre maître.

"Cette phrase contient tous les secrets du succès de la publicité: l'intérêt, la persistance, la périodicité, la durée.

"Le marchand qui raconte avec persistance, régulièrement son histoire au public, finit par une conquête. Il impose sa maison. Elle devient une chose familière, un endroit tellement connu dans son ensemble et ses détails, qu'on s'y retrouve aussi facilement, aussi volontiers que dans une maison amie.

"Le public est chez lui dans un magasin dont il connaît bien l'histoire, les façons de vente, les prix. Il y entre confiant, il y fait ses emplettes sans arrière-pensée, avec plaisir, il en sort toujours satisfait, il y revient inévitablement et de plus en plus nombreux.

"Bien raconter son histoire au public, la lui raconter beaucoup, la lui raconter souvent voilà tous les secrets du succès de la publicité des magasins."

N'est-ce pas que toute la loi de publicité se trouve condensée dans cette page?

L'annonce est aujourd'hui le plus puissant facteur de celui qui est dans les affaires. Il ne faut pas oublier que l'argent dépensé pour annoncer ceux que cela concerne, je dirai: Annoncez et annoncez souvent. C'est Jules Fortin qui disait: "Il est infiniment plus profitable de passer une annonce cinquante fois sous les yeux de la même personne, qu'une seule fois sous les yeux de cinquante."

Quelques préceptes pour finir:

"Savoir sonner est le secret du bonheur, peu d'hommes le savent. Savoir annoncer et le secret du succès en affaires, et trop de commerçants l'ignorent."

"Ceux qui ne croient pas beaucoup aux annonces ne les ont pas beaucoup essayées."

"Il y a beaucoup d'excellents clients qui n'ont jamais visité votre magasin, rendez votre publicité un peu plus intéressante et vous en attirerez un certain nombre."

"S'il y a dans votre magasin aujourd'hui quelque chose de mieux que la semaine dernière, cette amélioration ne vous sera

profitable qu'autant qu'elle sera largement annoncée."

"Le moment de faire de la publicité, c'est TOUJOURS!"

Puisse tous nos marchands, nos industriels et nos commerçants, tenir compte des renseignements et des préceptes que je viens de donner à leur intention!

ANNONCEUR

Abonnez-vous au "Bulletin de la Ferme"

Seul journal agricole
indépendant, traitant sur
les sujets que concerne
l'agriculture.

PRIX DE L'ABONNEMENT
25 SOUS PAR ANNÉE
PAYABLE D'AVANCE

Chance exceptionnelle de vous procurer ce joli set

Nous l'enverrons
à toutes
personnes nous
faisant parvenir
30 abonnements
en plus 30c.
pour frais de
malle.



Comme vous pou-
vez le constater
par la vignette
il est très complet
et de qualité
supérieure.
Réservez le vôtre
de suite car la
quantité est
limitée.

LE BULLETIN DE LA FERME - Dépt des Primes

QUEBEC