

LE PRIX COURANT

REVUE HÉBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 7 décembre 1917

Vol. XXX—No 49

Les Etalages de Vitaines et les Fêtes

Quelques jours à peine nous séparent des fêtes de Noël et du Jour de l'An et, il est à espérer que malgré les circonstances présentes, les affaires n'en seront pas moins brillantes et apporteront aux marchands un précieux encouragement. Aussi bien les marchands doivent-ils ne rien négliger pour attirer les ventes à leur magasin pendant cette période propice aux achats multiples, et porter leur attention plus particulièrement sur la confection de leurs étalages qui seront pour beaucoup dans leur succès. Il n'est donc pas sans intérêt, à la veille des fêtes de faire quelques méditations sur la nécessité et la valeur des étalages de vitrine.

Ce n'est pas parce que vous avez des marchandises en magasin que cela veut dire que vous les vendrez. Il y a beaucoup de magasins qui sont pleins jusqu'au plafond de bonnes marchandises et qui n'en vendent pas assez pour faire leurs frais. Les marchandises doivent être montrées, mises en étalage. Si vous tenez magasin sur la base de celui qui attend qu'on vienne lui demander ses marchandises, cela vous prendra beaucoup de temps avant d'avoir quelque argent devant vous et de vous payer le confort que permet le succès. Il y a des marchands qui n'ont jamais fait d'étalage de leur vie et qui n'en comprennent pas la valeur. L'un d'eux nous disait récemment: "Nous n'avons pas besoin de caisse d'étalage pour les pommes de terre, parce que lorsque un client a besoin de pommes de terre, on n'a pas besoin de le lui rappeler."

C'est possible, mais il y a neuf chances sur dix pour qu'une personne qui a besoin de pommes de terre aille les acheter là où elles les a vues bien étalagées plutôt que dans un magasin où le propriétaire les cache dans un coin obscur de la cave. Les pommes de terre n'ont peut-être pas besoin d'un casier d'étalage, mais les pommes de terre présentées et offertes d'une façon agréable se vendront plus volontiers et plus rapidement que celles cachées à la vue.

L'idée du marchand en question à propos des pommes de terre était probablement de prétendre que les produits nécessaires à la vie se vendaient de toutes façons et qu'il n'était pas besoin de s'efforcer d'en activer ou d'en augmenter la vente.

Nous prétendons cependant que la consommation d'un aliment aussi ordinaire que les pommes de terre peut être stimulée en offrant aux gens des pommes de terre de différentes sortes et en les encourageant à en acheter en montrant ces marchandises sous leur meilleur jour.

Que les produits soient connus ou non, ils paraissent plus attrayants et tentent plus l'acheteur lorsqu'ils sont convenablement étalagés.

D'ailleurs, le soin dans les étalages possède une véritable valeur commerciale, même s'il ne contribue pas à augmenter la consommation des produits en question. On s'arrêtera pour acheter toujours de préférence aux magasins possédant de jolis étalages.

Les étalages valent la peine d'être confectionnés avec soin, même s'ils ne vous amènent pas de nouveaux clients, parce qu'ils augmenteront les achats des gens qui sont déjà vos clients.

La présentation de marchandises rappellera souvent au visiteur qu'il a besoin de telle ou telle chose qu'il aurait probablement oublié sans cela.

Si tels produits sont appropriés ou non aux besoins d'étalage, cela fait peut-être une différence dans la manière dont ils doivent être présentés, mais cela ne change rien au principe que de "montrer les marchandises les fait vendre."

Moins d'étalages signifient moins de ventes, qu'il s'agisse de pommes de terre ou de vêtements.

Nous sommes tous dans le commerce pour vendre des marchandises et pour gagner de l'argent, pour donner satisfaction à nos clients ainsi qu'à nous-mêmes et pour atteindre ce but, il faut faire appel au bon sens. Les

Ne courez aucun risque de perdre des ventes; ayez toujours en
mains un ample stock de

TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch

