

PER  
T-46  
15

# TISSUS ET NOUVEAUTÉS

REVUE MENSUELLE

Publié par ALFRED et HENRI LIONAIS, éditeurs-propriétaires, au No 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone 1611, Main 2347, Boîte de Poste 917  
Abonnements : dans tout le Canada et aux États-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et l'Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrages et l'année en cours ne sont pas payés  
Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL, Can.**

Vol. I

DECEMBRE, 1900

No 12

## Le Commerce des Fêtes



**N**OËL et le Jour de l'An approchent. Les jours qui précèdent et suivent ces fêtes sont des jours bénis du commerce de détail et particulièrement du commerce de marchandises sèches qui, plus que tout autre, offre une variété d'articles pouvant être donnés en cadeaux. Nous souhaitons aux lecteurs de TISSUS ET NOUVEAUTÉS de profiter largement de la période des fêtes et nous les engageons très fortement à ne

rien négliger pour attirer chez eux acheteurs et acheteuses en grand nombre à l'époque où les cordons de la bourse semblent se délier avec plus de facilité qu'en d'autres temps.

\*\*\*

Il y a pour attirer la clientèle bien des moyens divers.

Un stock bien assorti, bien choisi, des prix raisonnables sont quelque chose, mais il faut faire savoir au public acheteur qu'on a ce quelque chose à lui offrir.

Là où existe un journal, il est bon d'user de ses colonnes pour annoncer aux lecteurs du journal, les articles spéciaux pour les fêtes. C'est une dépense, mais une dépense toujours productive pour le commerçant qui sait, dans son annonce, éveiller l'intérêt du public acheteur.

Si vous savez que votre concurrent ne fait aucune publicité, ne prenez pas modèle sur lui. Faites-en, au contraire, et vous aurez sur lui un immense avantage.

\*\*\*

Si vous faites de la publicité, annoncez exactement ce que vous avez, n'exagérez rien, mais faites ressortir les qualités réelles des marchandises que vous offrez.

Mettez dans vos vitrines les marchandises que vous annoncez. Vous gagnerez ainsi la confiance et c'est beaucoup.

Mais que vous annonciez ou que vous n'annonciez pas vos marchandises dans les journaux de votre loca-

lité, s'il en existe, surveillez, à l'approche des fêtes, vos vitrines d'une façon toute spéciale; changez souvent les marchandises qui sont en montre, variez leur disposition, tout en les arrangeant de manière à leur faire valoir dans tous leurs avantages. N'y mettez que des marchandises de bonne vente pour la saison. Cherchez à éveiller la curiosité des enfants; ils sauront bien dire à leurs parents qu'ils veulent pour étrennes l'objet de votre vitrine qui leur a plu.

\*\*\*

Comme moyen de publicité existe encore la distribution de circulaires de porte en porte ou à la sortie des offices divins, des réunions publiques, etc... Ce moyen serait excellent si les circulaires étaient lues, mais généralement elles ne le sont pas; aussitôt reçues, elles sont jetées dans la rue, souvent même avant d'avoir été honorées d'un regard. Il est vrai que cette publication est peu onéreuse et qu'il suffit que la circulaire ait été lue par quelques personnes seulement pour que la dépense n'ait pas été inutile. Dans les localités où ne se publie pas de journal, on peut quelquefois faire distribuer avec avantage des circulaires. Mais pour tirer un parti réel de ce genre de publicité, que nous ne recommandons que comme pis-aller, il faut que la circulaire ne se borne pas à être une sèche nomenclature d'articles, mais qu'elle frappe par un côté intéressant ou original.

\*\*\*

En somme, le marchand vraiment désireux d'activer son commerce doit, en tout temps, mais surtout durant les époques de grande vente, comme au temps des fêtes, s'ingénier à faire connaître au public et le chemin de son magasin et le choix des marchandises qu'il offre son magasin.

\*\*\*

C'est la dernière fois pour l'année 1900 que nous avons l'occasion de parler aux lecteurs de TISSUS ET NOUVEAUTÉS, aussi nous sommes heureux pour terminer de leur souhaiter

**Joyeux Noël et bonne Année!**