

стока съ едно малко намаление. Тая стока въ всѣко друго време можеше да се вземе още по ефтино и излезе, че вместо намаление дори има повишение.

Търговеца има най-голѣма полза отъ постояннитѣ клиенти. Добриятъ търговецъ не бива да ги излѣгва никога съ някоя стока. Той трѣбва да се грижи всячески да ги задоволява и да се старае да си увеличи клиентелата. Желанието на всѣки търговецъ е да привлече повече клиенти въ магазина си, но да гледа да ги задържи. Ако той не задоволява клиентитѣ си, тѣ скоро го напущатъ и отиватъ другаде. Това не е трудно, стига той да имъ дава хубава стока и не много скъпо.

Не ще и съмнение, че рекламитѣ най-много влияятъ върху публиката. Съ писане на много реклами се увеличаватъ клиентитѣ, а щомъ като се увеличатъ тѣ, търговеца има голѣми печалби и съ това си увеличава капитала и предприятието.

Необходимо е всѣки търговецъ да обявява 1—2 пѣти презъ годината ефтини дни, за да може публиката да дойде въ магазина. Напр. ако презъ всѣко друго време известна стока се продава съ 20% печалба, нека презъ тия дни да се продава съ 5% печалба или безъ печалба. По този начинъ той ще загуби известна сума, която фактически нѣма да е загуба, а въ замѣна на това ще има много нови клиенти, които за въ бъдаще ще му оставятъ много печалба.