

койм агазинъ; защо е по добра стоката и защо издържа конкуренцията. Подкрепената съ добри доводи стока препоръчайте найгорещо на публиката. Въ търговията човѣкъ трѣбва всичко да направи, за да му трѣгне работата. Рекламата трѣбва да бжде добре аргументирана. Публиката не бива да бжде излъгана ако купи отъ препоръчаната стока. Необходимо е да се обръща голѣмо внимание на ценитѣ и качеството на стоката, когато ще се рекламира. Дори и когато стоката не е нова, добрия търговецъ ще намѣри думи, съ които да я препоръча. Човѣкъ се радва като срещне нѣкоя стара идея, изразена по новъ начинъ и съ удоволствие прочита новото.

Идеята е може би стара, но тя ни се вижда нова и ние неволно почваме да мислимъ върху тѣй поставения въ нови рамки предметъ.

Обясненията въ рекламитѣ трѣбва да бждатъ пълни, защото тѣкмо това, което търговеца мисли, че публиката ще го знае, възможно е публиката да не го знае. За една само пропусната дума търговеца може много да загуби.

Рекламата трѣбва много често да се повтаря. Единъ мъдрецъ е казалъ: „Позволете на нѣкого да ви разказва историята си по често и най-после той ще ви завладѣе. Вие ще запомните много добре цѣлата история. Сжщо е и съ рекламата; щомъ търговеца разказва по често на публиката за своята стока и магазина си, той ще я заладѣе. Съ