

шия фабрикантъ, било отъ неговия представителъ или отъ нѣкой другъ заинтересованъ. Следъ всѣко голѣмо обявление въ вестницитѣ за нѣкой артикулъ, отъ който и вие имате, излагайте въ вашата витрина отъ него, за да използвате безплатно чуждата реклама.

Нѣкога се случва детайлиститѣ да получаватъ по-малки печалби, процентно взето, отъ рекламиранитѣ стоки, отколкото отъ тия, които не сж рекламирани. Но тѣ сигурно печелятъ повече отъ рекламиранитѣ стоки, защото съ тѣхъ правятъ повече продажби. А знайно е, че е по-добре за единъ търговецъ да прави по-голѣмъ оборотъ отъ една стока, макаръ и съ по-малкъ процентъ печалба отъ нея.

Ето защо по-добре е да държите въ магазина си стоки, които сж известни на обществото, които сж рекламирани шумно, отколкото стоки съ никому неизвестенъ произходъ или марка.

Ако фабриканта печати голѣмо обявление въ вестницитѣ, за да предизвика търсене къмъ стоки, които вие имате на складъ, тогава отрежете обявлението, сложете го въ рамки и го сложете въ витрината, заобиколете го съ рекламираната стока и поставете една карта съ думитѣ: тукъ се намира за проданъ сжщата стока.

Всѣки детайлистъ, който иска да увеличи оборота си, трѣбва да следи внимателно рекламната частъ на вестницитѣ. Той трѣбва да устройва отъ време на време изложби на „рекламирани стоки“, като ги излага въ витрината си, заедно съ рекламитѣ.

Това би произвело на публиката дълбоко впечатление. Съ това би се показало, че този магазинъ върви