

6 moyens importants d'augmenter vos profits:

Voici quelques façons majeures d'utiliser cet annuaire.

✓ **Cochez celles qui vous aideront le plus et mettez-les en pratique.**

Augmentez vos ventes

1. Contactez les voisins de vos clients actuels satisfaits, en vous servant de vos clients comme référence: ces voisins représentent souvent les meilleures possibilités d'une clientèle éventuelle.
2. Obtenez les renseignements complets pour chaque district de vente — tous les commerces et tous les résidents de chaque rue y sont clairement rapportés.
3. Les nouveaux venus, les nouveaux mariés, ou les nouveaux propriétaires — tous ces changements créent de nouveaux besoins et possiblement des nouvelles affaires pour vous. La première année d'occupation à l'adresse actuelle de ces résidents vous est indiquée par le dernier chiffre de l'année.
4. Les noms au complet et les numéros de téléphone vous sont donnés vous permettant ainsi de "couvrir" tout territoire et d'obtenir les meilleurs résultats par contact personnel ou par téléphone.
5. Les propriétaires sont les meilleurs acheteurs éventuels pour plusieurs produits et services. C'est très simple de les sélectionner.

Développez votre clientèle actuelle ou éventuelle

1. Sélectionnez votre catégorie de clients éventuels: genre de rue, année d'occupation à cette adresse, propriétaire, locataire, nouveau venu ou commerce.
2. Envoyez votre publicité directement à ceux qui représentent le meilleur potentiel pour vous. Renchérissez par téléphone ou contact personnel.
3. Vous pouvez contacter des clients éventuels dont l'adresse du commerce ou de la résidence est connue en vous référant à l'Annuaire.

Faites promouvoir votre commerce — Améliorez vos relations avec vos clients

1. L'épellation exacte et complète des noms de vos clients et de leurs adresses est importante. Soyez certain qu'ils sont retranscrits correctement en vérifiant dans votre Annuaire le nom au complet et son orthographe exacte.
2. "Faites une percée" dans des territoires sélectionnés à l'avance. Regroupez vos rendez-vous, cela vous procurera un avantage lors d'une tournée de prospection.
3. Faites savoir à vos clients que cet Annuaire leur est disponible pour référence. Ainsi, ils visiteront votre établissement commercial plutôt que celui d'un concurrent qui ne leur fournit pas un tel service.



Systématisez vos livraisons

1. Économisez temps et millage en établissant exactement l'endroit et la rue transversale la plus proche.
2. Servez-vous du Guide des rues et avenues pour établir une feuille de route pratique et rapide pour les livraisons. Déterminez le meilleur chemin autour des cul-de-sac.
3. Contactez les clients avant de livrer. Le numéro de téléphone peut être rapidement obtenu de l'Annuaire. S'il n'y a aucun téléphone à cette adresse, trouvez celui qui est le plus près.
4. Vous pouvez éliminer souvent des trajets spéciaux ou subits en contactant votre employé sur la route.
5. Déchiffrez le nom, l'adresse ou le numéro de téléphone s'ils sont mal écrits ou incomplets ou mal orthographiés. Remplacez-les par l'information exacte ou manquante en vous référant à l'Annuaire.

Collectez les comptes en souffrance

1. Téléphonnez aux voisins ou au nouveau résident à la dernière adresse connue du débiteur; souvent vous apprendrez où il a déménagé.
2. Des comptes peuvent être devenus en souffrance à cause d'une mauvaise orthographe des noms. En vous référant à l'Annuaire vous aurez le renseignement exact sur le compte.
3. Les commerçants du voisinage y sont rapportés: ils peuvent vous aider à retrouver le débiteur.

Évitez les mauvais chèques

1. Vérifiez l'adresse donnée et le numéro de téléphone dans l'Annuaire avant d'autoriser un crédit ou d'accepter un chèque. Si ce n'est pas rapporté vous pouvez questionner le client plus à fond.
2. Demandez à l'individu d'identifier les voisins les plus proches, les commerces ou les rues transversales les plus proches. Ceux-ci peuvent être rapidement vérifiés dans l'Annuaire.
3. Appelez le voisin le plus proche pour identifier l'individu; c'est facile d'exhiber de faux papiers d'identité.
4. Lorsqu'un chèque est renvoyé indiquant "Provisions insuffisantes" et que l'adresse est connue, référez à l'Annuaire pour obtenir le numéro de téléphone afin d'y remédier rapidement.

**Une vente conclue
Un compte perçu
Un trajet épargné
Un mauvais chèque évité ou
Un client satisfait
et
Votre annuaire a prouvé sa valeur.**

LOVELL LITHO & PUBLICATIONS INC.

Imprimeurs & Éditeurs - depuis 1835

6 Important Ways to Increase Your Profits:

Here are a few major uses for this Directory.

✓ *Check those that will help you most and put them to use.*

Increase Your Sales

1. Contact neighbours of your present satisfied customers, who often are prime prospects, using your customers as reference.
2. Get complete coverage in each sales territory — all businesses and residents on every street are clearly listed.
3. Newcomers, newly married couples, new homeowners — all such changes create new needs and possibly new business for you. Year of occupancy shows you the last digit of the year residents were first listed at their present address.
4. Full names and telephone numbers are given enabling you to "blanket" any area and obtain maximum results by personal calls or telephone.
5. Homeowners are better prospects for many products and services. It is simple to select them.

Develop Prospects and Customers

1. Select your kind of prospects — type of street, year of occupancy, homeowner, apartment dweller, newcomer or business.
2. Mail your advertising directly to those having the best potential for you. Zero in with telephone and personal calls.
3. You can contact prospects whose business or residence address is known by checking in the Directory.

Promote Business — Improve Customer Relations

1. Complete and accurate spelling of your customers' names and addresses is important. Be certain they are shown correctly by checking your Directory for full names and their correct spelling.
2. "Blitz" pre-selected territories. "Clustered" appointments give you a real advantage over a random approach.
3. Let your customers know this Directory is available for their reference. They will visit your place of business instead of a competitor who does not furnish such a service for them.



Systematize Deliveries

1. Save mileage and time by establishing exact location and nearest cross streets.
2. Map practical, quicker delivery routes using the Street and Avenue Guide. Determine the best way around closed streets.
3. Contact customers before making a delivery. The telephone number can be quickly obtained from the Directory. Obtain the nearest telephone, if none at the address.
4. You can frequently eliminate costly "panic" or special trips by contacting an employee en route.
5. De-code the name, address, or telephone number if poorly written, incomplete, or misspelt. Fill in the correct or missing information by checking in the Directory.

Collect Outstanding Accounts

1. Telephone neighbours, or the new resident at the debtor's last known address; often you will be able to learn where he has moved to.
2. Outstanding accounts can become delinquent because of incorrect spelling of names. Checking the Directory will provide correct information on the account.
3. Neighbourhood merchants are listed — they may be helpful in determining the debtor's whereabouts.

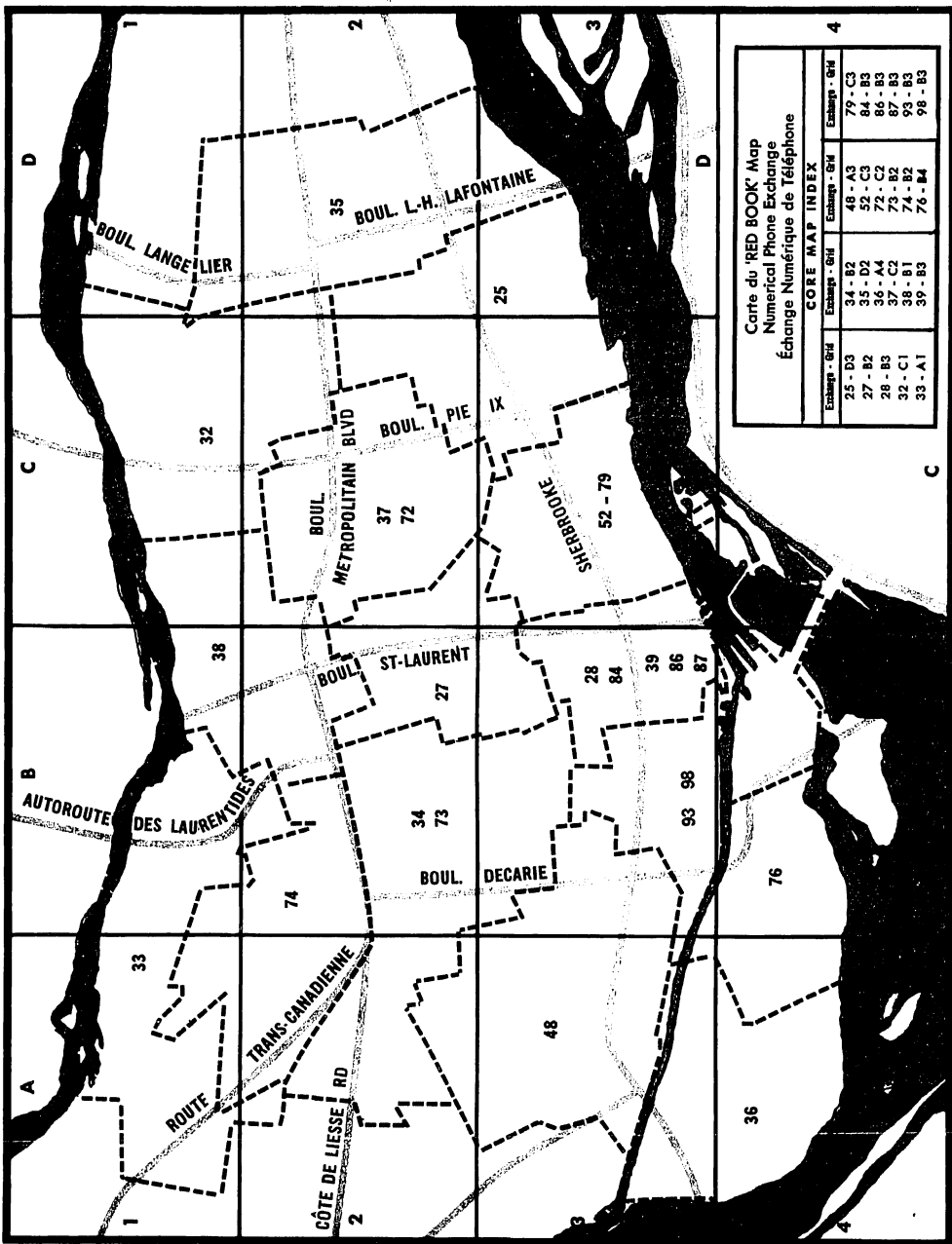
Avoid Bad Cheques

1. Verify the given address and telephone number in the Directory before authorizing credit or accepting a cheque. If not listed, you may question the customer further.
2. Ask the individual to identify nearest neighbours, businesses or nearest cross streets. These can be quickly verified in the Directory.
3. Telephone nearest neighbour to identify the individual; it's easy to expose false identification papers.
4. If a cheque is returned marked 'Insufficient Funds' and the address is known, refer to the Directory to get the telephone number for a quick follow-up.

**One sale made
One account collected
One trip saved
One bad cheque avoided or
One customer satisfied
and
Your Directory has proved its worth.**

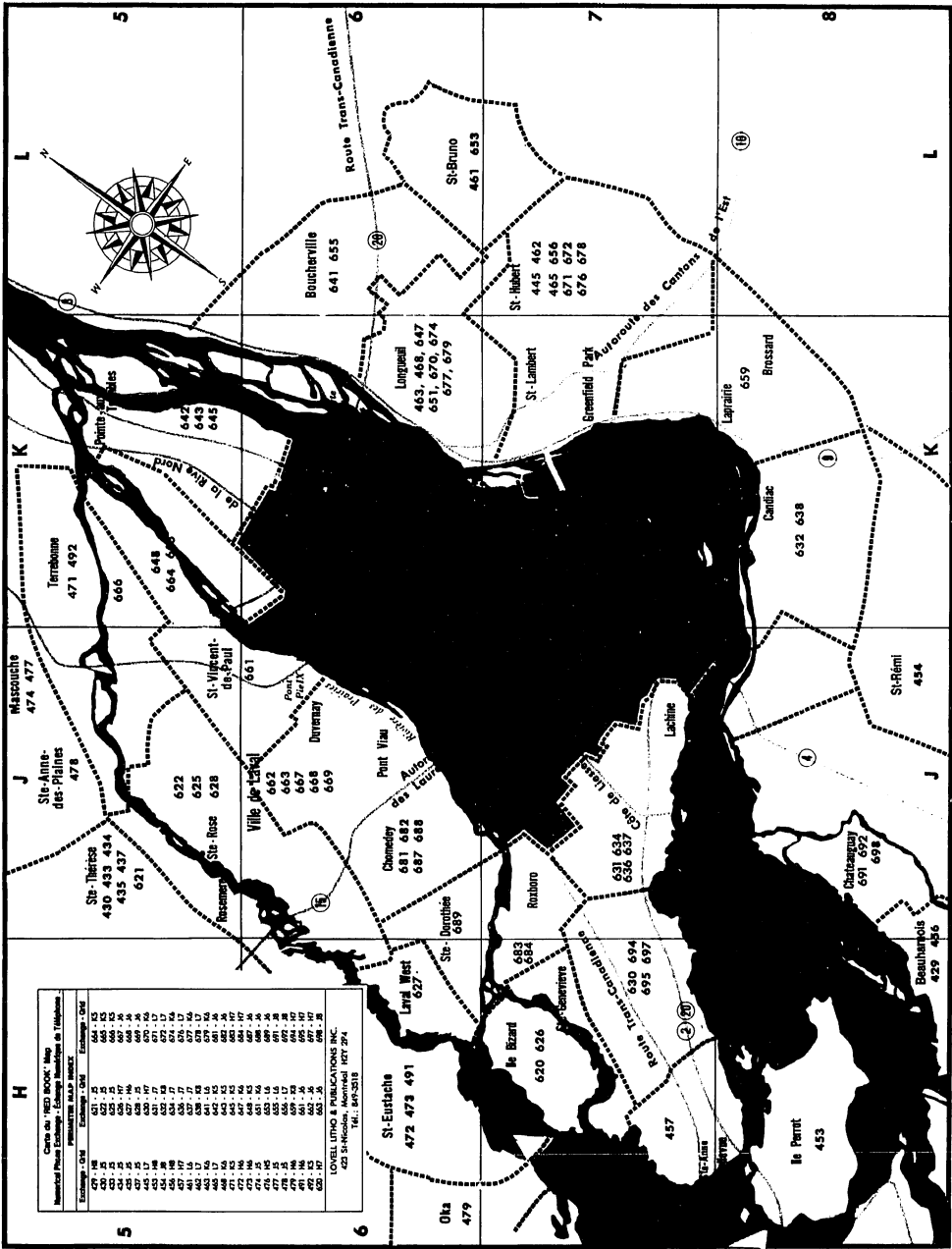
LOVELL LITHO & PUBLICATIONS INC.

Printers & Publishers - since 1835



Carte du 'RED BOOK' Map
 Numerical Phone Exchange
 Échange Numérique de Téléphone

CORE MAP INDEX			
Exchange - G/H	Exchange - G/H	Exchange - G/H	Exchange - G/H
25 - D3	34 - B2	48 - A3	79 - C3
27 - B2	35 - D2	52 - C3	84 - B3
28 - B3	36 - A4	72 - C2	86 - B3
32 - C1	37 - C2	73 - B2	87 - B3
33 - A1	38 - B1	74 - B2	93 - B3
	39 - B3	76 - B4	98 - B3



Centre de 1000 BLOC: Map
 Municipal Phone Exchange, Exchange Numbers of Villages
 Municipalité / Exchange / CNE

Exchange / CNE	Municipalité / Exchange / CNE	Exchange / CNE
420 28	420 28	420 28
421 25	421 25	421 25
422 24	422 24	422 24
423 24	423 24	423 24
424 24	424 24	424 24
425 25	425 25	425 25
426 25	426 25	426 25
427 25	427 25	427 25
428 25	428 25	428 25
429 25	429 25	429 25
430 25	430 25	430 25
431 25	431 25	431 25
432 25	432 25	432 25
433 25	433 25	433 25
434 25	434 25	434 25
435 25	435 25	435 25
436 25	436 25	436 25
437 25	437 25	437 25
438 25	438 25	438 25
439 25	439 25	439 25
440 25	440 25	440 25
441 25	441 25	441 25
442 25	442 25	442 25
443 25	443 25	443 25
444 25	444 25	444 25
445 25	445 25	445 25
446 25	446 25	446 25
447 25	447 25	447 25
448 25	448 25	448 25
449 25	449 25	449 25
450 25	450 25	450 25
451 25	451 25	451 25
452 25	452 25	452 25
453 25	453 25	453 25
454 25	454 25	454 25
455 25	455 25	455 25
456 25	456 25	456 25
457 25	457 25	457 25
458 25	458 25	458 25
459 25	459 25	459 25
460 25	460 25	460 25
461 25	461 25	461 25
462 25	462 25	462 25
463 25	463 25	463 25
464 25	464 25	464 25
465 25	465 25	465 25
466 25	466 25	466 25
467 25	467 25	467 25
468 25	468 25	468 25
469 25	469 25	469 25
470 25	470 25	470 25
471 25	471 25	471 25
472 25	472 25	472 25
473 25	473 25	473 25
474 25	474 25	474 25
475 25	475 25	475 25
476 25	476 25	476 25
477 25	477 25	477 25
478 25	478 25	478 25
479 25	479 25	479 25
480 25	480 25	480 25
481 25	481 25	481 25
482 25	482 25	482 25
483 25	483 25	483 25
484 25	484 25	484 25
485 25	485 25	485 25
486 25	486 25	486 25
487 25	487 25	487 25
488 25	488 25	488 25
489 25	489 25	489 25
490 25	490 25	490 25
491 25	491 25	491 25
492 25	492 25	492 25
493 25	493 25	493 25
494 25	494 25	494 25
495 25	495 25	495 25
496 25	496 25	496 25
497 25	497 25	497 25
498 25	498 25	498 25
499 25	499 25	499 25
500 25	500 25	500 25

LE 1000 BLOC: Map
 CNE St-Hubert, Montreal 107-294
 Tél.: 843-3018

1985

Janvier - January								Février - February								Mars - March								Avril - April							
D/S	L/M	M/T	M/W	J/T	V/F	S/S		D/S	L/M	M/T	M/W	J/T	V/F	S/S		D/S	L/M	M/T	M/W	J/T	V/F	S/S		D/S	L/M	M/T	M/W	J/T	V/F	S/S	
1	2	3	4	5				1	2	3	4	5				1	2	3	4	5	6	7	8	1	2	3	4	5	6	7	8
6	7	8	9	10	11	12		3	4	5	6	7	8	9		3	4	5	6	7	8	9		7	8	9	10	11	12	13	
13	14	15	16	17	18	19		10	11	12	13	14	15	16		10	11	12	13	14	15	16		14	15	16	17	18	19	20	
20	21	22	23	24	25	26		17	18	19	20	21	22	23		17	18	19	20	21	22	23		21	22	23	24	25	26	27	
27	28	29	30	31				24	25	26	27	28			24	25	26	27	28	29	30	31	28	29	30						
Mai - May								Juin - June								Juillet - July								Août - August							
1 2 3 4								1								1 2 3 4 5 6								1 2 3							
5 6 7 8 9 10 11								2 3 4 5 6 7 8								7 8 9 10 11 12 13								4 5 6 7 8 9 10							
12 13 14 15 16 17 18								9 10 11 12 13 14 15								14 15 16 17 18 19 20								11 12 13 14 15 16 17							
19 20 21 22 23 24 25								16 17 18 19 20 21 22								21 22 23 24 25 26 27								18 19 20 21 22 23 24							
26 27 28 29 30 31								23 24 25 26 27 28 29								28 29 30 31								25 26 27 28 29 30 31							
								30																							
Septembre - September								Octobre - October								Novembre - November								Décembre - December							
1 2 3 4 5 6 7								1 2 3 4 5								1 2								1 2 3 4 5 6 7							
8 9 10 11 12 13 14								6 7 8 9 10 11 12								3 4 5 6 7 8 9								8 9 10 11 12 13 14							
15 16 17 18 19 20 21								13 14 15 16 17 18 19								10 11 12 13 14 15 16								15 16 17 18 19 20 21							
22 23 24 25 26 27 28								20 21 22 23 24 25 26								17 18 19 20 21 22 23								22 23 24 25 26 27 28							
29 30								27 28 29 30 31								24 25 26 27 28 29 30								29 30 31							

1986

Janvier - January							Février - February							Mars - March						
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	8	9	10	11	12	13	14	
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	15	16	17	18	19	20	21	
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	22	23	24	25	26	27	28	
Avril - April							Mai - May							Juin - June						
6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7	
13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	8	9	10	11	12	13	14	
20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	15	16	17	18	19	20	21	
27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	22	23	24	25	26	27	28	
Juillet - July							Août - August							Septembre - September						
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	1	2	3	4	5	6	7	
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	8	9	10	11	12	13	14	
27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	15	16	17	18	19	20	21	
Octobre - October							Novembre - November							Décembre - December						
5	6	7	8	9	10	11	3	4	5	6	7	8	1	2	3	4	5	6	7	
12	13	14	15	16	17	18	10	11	12	13	14	15	8	9	10	11	12	13	14	
19	20	21	22	23	24	25	17	18	19	20	21	22	15	16	17	18	19	20	21	
26	27	28	29	30	31		24	25	26	27	28	29	22	23	24	25	26	27	28	

1987

Janvier - January							Février - February							Mars - March						
4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
11	12	13	14	15	16	17	8	9	10	11	12	13	14	8	9	10	11	12	13	14
18	19	20	21	22	23	24	15	16	17	18	19	20	21	15	16	17	18	19	20	21
25	26	27	28	29	30	31	22	23	24	25	26	27	28	22	23	24	25	26	27	28
Avril - April							Mai - May							Juin - June						
5	6	7	8	9	10	11	3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7
12	13	14	15	16	17	18	10	11	12	13	14	15	16	8	9	10	11	12	13	14
19	20	21	22	23	24	25	17	18	19	20	21	22	23	15	16	17	18	19	20	21
26	27	28	29	30			24	25	26	27	28	29	30	22	23	24	25	26	27	28
Juillet - July							Août - August							Septembre - September						
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8	1	2	3	4	5	6	7
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15	8	9	10	11	12	13	14
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22	15	16	17	18	19	20	21
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	29	22	23	24	25	26	27	28
Octobre - October							Novembre - November							Décembre - December						
4	5	6	7	8	9	10	3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7
11	12	13	14	15	16	17	10	11	12	13	14	15	16	8	9	10	11	12	13	14
18	19	20	21	22	23	24	17	18	19	20	21	22	23	15	16	17	18	19	20	21
25	26	27	28	29	30	31	24	25	26	27	28	29	30	22	23	24	25	26	27	28

PIERRES ET FLEURS DU MOIS

Jr.vnier	Grenat	Oeillet
Février	Améthyste	Violette
Mars	Aigue-marine	Jonquille
Avril	Diamant	Pois de senteur
Mai	Émeraude	Muguet
Juin	Perle	Rose
Juillet	Rubis	Pied-d'aloquette
Août	Sardoine	Glaiéul
Septembre	Saphir	Aster
Octobre	Opale	Calendule
Novembre	Topaze	Chrysanthème
Décembre	Turquoise	Narcisse



BIRTH STONES AND FLOWERS

January	Garnet	Carnation
February	Amethyst	Violet
March	Aquamarine	Jonquil
April	Diamond	Sweet Pea
May	Emerald	Lily of the Valley
June	Pearl	Rose
July	Ruby	Larkspur
August	Sardonyx	Gladiolus
September	Sapphire	Aster
October	Opal	Calendula
November	Topaz	Chrysanthemum
December	Turquoise	Narcissus