

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 représentant 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. Rénérchissez 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.

Systematisez 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 pourrez 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 locations 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.

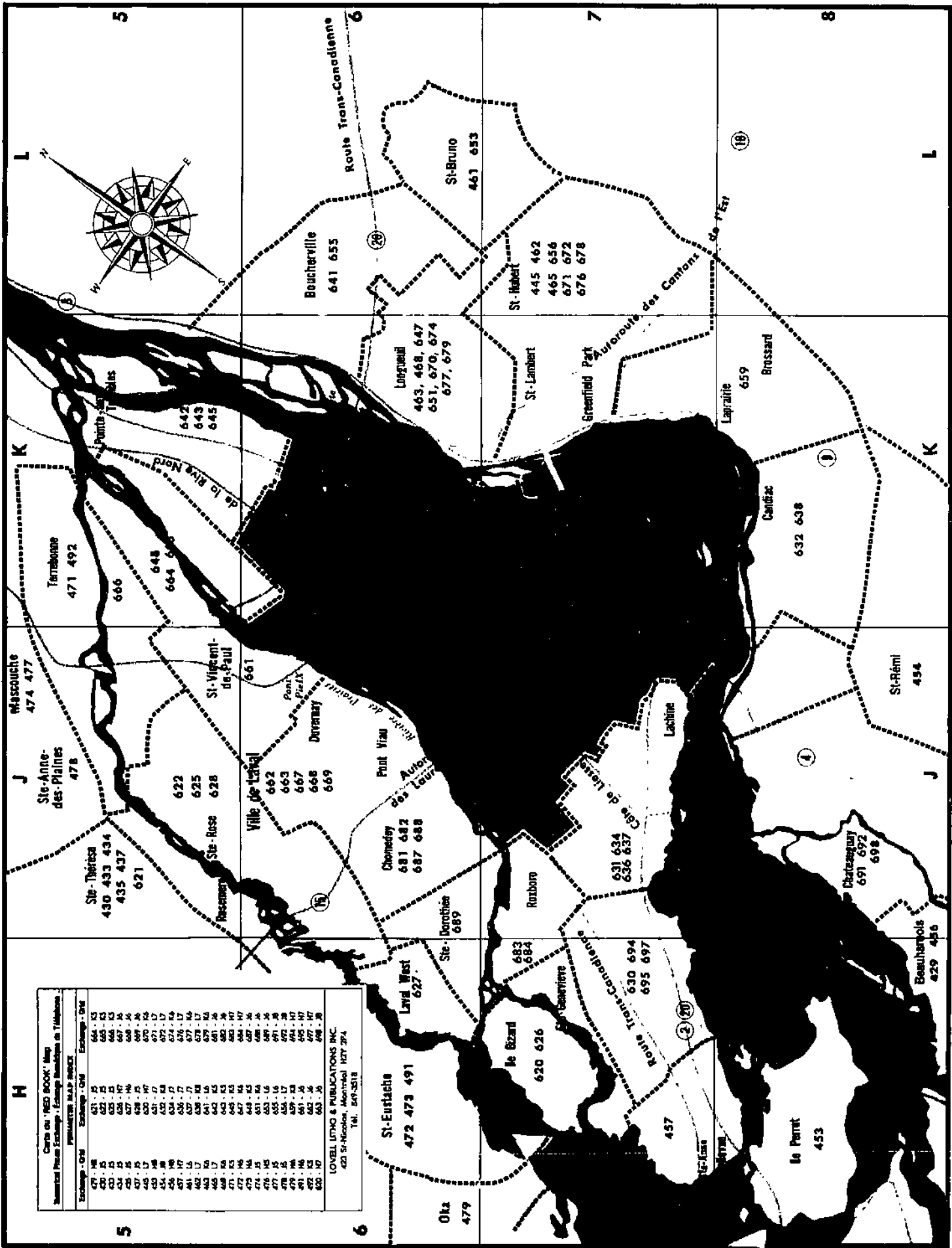
Avoid Bad Cheques

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 ou "RED BOOK" Map
 Numérique Point d'Échange · Exchange Numbers in Thousands

Échange - One	Échange - One	Échange - One
479 146	621 15	664 123
480 15	622 15	665 123
481 15	623 15	666 123
482 15	624 15	667 123
483 15	625 15	668 123
484 15	626 15	669 123
485 15	627 15	670 123
486 15	628 15	671 123
487 15	629 15	672 123
488 15	630 15	673 123
489 15	631 15	674 123
490 15	632 15	675 123
491 15	633 15	676 123
492 15	634 15	677 123
493 15	635 15	678 123
494 15	636 15	679 123
495 15	637 15	680 123
496 15	638 15	681 123
497 15	639 15	682 123
498 15	640 15	683 123
499 15	641 15	684 123
500 15	642 15	685 123
501 15	643 15	686 123
502 15	644 15	687 123
503 15	645 15	688 123
504 15	646 15	689 123
505 15	647 15	690 123
506 15	648 15	691 123
507 15	649 15	692 123
508 15	650 15	693 123
509 15	651 15	694 123
510 15	652 15	695 123
511 15	653 15	696 123
512 15	654 15	697 123
513 15	655 15	698 123
514 15	656 15	699 123
515 15	657 15	700 123
516 15	658 15	701 123
517 15	659 15	702 123
518 15	660 15	703 123
519 15	661 15	704 123
520 15	662 15	705 123
521 15	663 15	706 123
522 15	664 15	707 123
523 15	665 15	708 123
524 15	666 15	709 123
525 15	667 15	710 123
526 15	668 15	711 123
527 15	669 15	712 123
528 15	670 15	713 123
529 15	671 15	714 123
530 15	672 15	715 123
531 15	673 15	716 123
532 15	674 15	717 123
533 15	675 15	718 123
534 15	676 15	719 123
535 15	677 15	720 123
536 15	678 15	721 123
537 15	679 15	722 123
538 15	680 15	723 123
539 15	681 15	724 123
540 15	682 15	725 123
541 15	683 15	726 123
542 15	684 15	727 123
543 15	685 15	728 123
544 15	686 15	729 123
545 15	687 15	730 123
546 15	688 15	731 123
547 15	689 15	732 123
548 15	690 15	733 123
549 15	691 15	734 123
550 15	692 15	735 123
551 15	693 15	736 123
552 15	694 15	737 123
553 15	695 15	738 123
554 15	696 15	739 123
555 15	697 15	740 123
556 15	698 15	741 123
557 15	699 15	742 123
558 15	700 15	743 123
559 15	701 15	744 123
560 15	702 15	745 123
561 15	703 15	746 123
562 15	704 15	747 123
563 15	705 15	748 123
564 15	706 15	749 123
565 15	707 15	750 123
566 15	708 15	751 123
567 15	709 15	752 123
568 15	710 15	753 123
569 15	711 15	754 123
570 15	712 15	755 123
571 15	713 15	756 123
572 15	714 15	757 123
573 15	715 15	758 123
574 15	716 15	759 123
575 15	717 15	760 123
576 15	718 15	761 123
577 15	719 15	762 123
578 15	720 15	763 123
579 15	721 15	764 123
580 15	722 15	765 123
581 15	723 15	766 123
582 15	724 15	767 123
583 15	725 15	768 123
584 15	726 15	769 123
585 15	727 15	770 123
586 15	728 15	771 123
587 15	729 15	772 123
588 15	730 15	773 123
589 15	731 15	774 123
590 15	732 15	775 123
591 15	733 15	776 123
592 15	734 15	777 123
593 15	735 15	778 123
594 15	736 15	779 123
595 15	737 15	780 123
596 15	738 15	781 123
597 15	739 15	782 123
598 15	740 15	783 123
599 15	741 15	784 123
600 15	742 15	785 123
601 15	743 15	786 123
602 15	744 15	787 123
603 15	745 15	788 123
604 15	746 15	789 123
605 15	747 15	790 123
606 15	748 15	791 123
607 15	749 15	792 123
608 15	750 15	793 123
609 15	751 15	794 123
610 15	752 15	795 123
611 15	753 15	796 123
612 15	754 15	797 123
613 15	755 15	798 123
614 15	756 15	799 123
615 15	757 15	800 123

LOVELL LITHO & PUBLICATIONS INC.
 420 St-Nicolas, Montréal H2T 2P4
 Tél. 569-3518

1985

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

1986

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

1987

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

PIERRES ET FLEURS DU MOIS

Janvier	Gronat	Oeillet
Février	Améthyste	Violette
Mars	Aigue-marine	Jonquille
Avril	Diamant	Pois de senteur
Mai	Émeraude	Muguet
Juin	Rubis	Rose
Juillet	Rubis	Pied-d'alouette
Août	Sardoine	Glaieul
Septembre	Saphir	Aster
Octobre	Opale	Calendula
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