

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.



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 & Editeurs - 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

