

## Octobre, un Mois d'Activité dans le Commerce de Quincaillerie

Le mois d'octobre est l'un des plus animés dans le commerce de détail de quincaillerie. Les ventes d'articles courants y sont invariablement importantes, tandis que de nombreuses lignes comme les peintures, matériels à toitures, fourneaux, poêles, articles d'ameublement, clôtures de fermes, armes et munitions y sont l'objet d'une demande exceptionnelle.

Après le mois de mai c'est dans la plupart des régions du pays, le mois dans lequel le mouvement de débit du stock est le plus considérable et le plus varié.

En outre des lignes mentionnées ci-dessus, beaucoup d'articles de saison peuvent être mis en évidence avec avantage. De cette catégorie sont les sasseurs à cendre, les hache-viandes, les brûleurs de déchets, les balancuses de peluses, les boîtes à cendres, les réchauds électriques et à huile, etc.

Les affaires, à cette époque, proviennent du fermier, du citadin, du constructeur, du peintre de toiture, du propriétaire, de la ménagère, du chasseur et du manufacturier. Tous ces gens viennent à votre magasin pour voir et se rendre compte de la variété des marchandises dont vous êtes détenteur.

C'est le moment de vous préparer pour ce mois d'une activité commerciale inaccoutumée, de voir si vous avez en mains les marchandises nécessaires à la vente ou si elles sont en cours de route.

C'est à présent qu'il convient de vous préoccuper de ce que seront vos étalages de vitrine pour chaque semaine du mois d'octobre, et d'en préparer le plan bien défini, de vous procurer des manufacturiers des circulaires et prospectus avec votre nom imprimé.

### Les opportunités de publicité

Certains marchands-détaillants de quincaillerie ne font que peu d'usage de la matière publicitaire qui leur est offerte ou qu'ils peuvent obtenir sur demande aux entreprises dont ils achètent leurs marchandises. Les marchands soucieux de succès apprécient les circulaires qui leur sont fournies et en font un usage profitable. Ils les glissent d'une façon appropriée dans les paquets qui sortent du magasin. Pour une ménagère, on donnera des circulaires de spécialités de ménage et non pas en octobre, des circulaires de tondeuses de gazon ou d'appareils pour crème à la glace. Cette pratique ne peut que provoquer et susciter des affaires.

Octobre est un des meilleurs mois de l'année dans lequel vous puissiez faire usage de vos listes d'adresses au meilleur de votre avantage. Envoyez des lettres de sollicitation aux adresses de fermiers, de propriétaires, de sportsmen, de ménagères et de manufacturiers. Joignez-y des circulaires appropriées portant votre nom et spécifiez dans vos lettres les marchandises dont vous êtes les propriétaires particuliers et dont vous possédez l'agence pour votre localité.

### Valeur des vitrines de magasin

Arrangez-vous pour que vos vitrines de magasin fassent du travail continuellement pour vous. Le magasin de quincaillerie en général a deux bonnes vitrines qui sont d'une valeur appréciable comme medium d'affaires, si on sait en profiter. Changez vos étalages une fois par semaine, faites-y des expositions bien distinctes d'articles de saison, de spécialités et de marchandises régulières. Faites que vos marchandises soient marquées en chiffres simples et mettez quelque chose sur votre enseigne publicitaire pour attirer l'attention du

public de passage. Ne remplissez pas une vitrine de sept pieds avec des outils, de la coutellerie, des fournitures de manufacture ou de la ferronnerie de construction. Cela ne donnerait pas une identité particulière. Mettez en vedette chaque ligne en son temps. Il ne fait aucun doute que vous tenez plusieurs lignes qui profitent d'une vaste publicité nationale et vous pouvez employer avec grand profit les découpés et les garnitures de vitrines mises à votre disposition par les producteurs de ces différentes lignes. Appuyez cette exposition dans vos vitrines d'une sage publicité dans les colonnes de votre journal local.

### Commencez de bonne heure

Les dix premiers jours de chaque mois sont pour la plupart des marchands, très affairés : factures à payer, comptes à encaisser, en outre du commerce régulier. Mais dès le dixième jour, mettez-vous à la besogne pour préparer vos affaires : donnez vos commandes et occupez-vous de savoir si vous obtiendrez vos livraisons pour le mois courant. Faites un projet de huit étalages distincts de vitrines pour octobre. Par exemple, un étalage pour les toitures préparées, un autre pour les peintures, un troisième pour les accessoires et fournitures de chasse, un quatrième pour les articles de ménage, puis d'autres pour les accessoires d'automobiles, les spécialités électriques pour ménage, outils pour mécaniciens, etc. Consacrez quelques heures à écrire huit annonces correspondant à ces huit étalages de vitrine. Envoyez-les aux journaux avec les instructions concernant leur insertion.

A l'intérieur de votre magasin en quelque place prééminente, employez une table d'étalage sur laquelle vous exposerez quelque ligne spéciale ou quelques objets à vendre d'occasion.

Etudiez vos marchandises ; apprenez du vendeur qui vous les procure, les caractéristiques qui les recommandent. Voyez à ce que vos propres vendeurs soient suffisamment au courant des qualités des marchandises pour pouvoir les offrir intelligemment aux visiteurs.

Cherchez des idées nouvelles dans votre tête, le marchand actif doit toujours être à la recherche de quelque chose qui lui facilite les affaires et qui les augmentent. Le commerce de quincaillerie est un de ceux qui offrent le plus d'opportunités de développement, il possède en lui une vie intense qu'il suffit d'entretenir et de pousser et, si vous savez vous y passionner vous ne pouvez manquer d'en faire un succès.

### LES RAISONS DU MANQUE DE SUCRE

La récolte du sucre brut à Cuba a été de 300,000 tonnes de moins que les estimations qui avaient été faites lorsque la répartition du sucre pour les pays alliés, y compris le Canada et les Etats-Unis, a été calculée sur la base de la récolte possible. Cinquante mille tonnes ont été coulées par les sous-marins près des côtes américaines. La récolte à la Louisiane de sucre de canne et la récolte de sucre de betterave des Etats-Unis ont été également faibles. La section où se cultive la betterave à sucre dans le nord de la France a été saccagée par les Allemands, pendant que la section de la betterave à sucre en Italie, a été ravagée par les Autrichiens. Comme résultat, il y a rareté de sucre dans le monde entier.