

Le commerce de novembre dans le magasin de quincaillerie au détail

Préparatifs pour le commerce de l'hiver et des fêtes

- La demande des marchandises irrégulières
- Prendre les commandes — Augmenter les ventes et les profits — Système pour les marchands de quincaillerie.

La venue de novembre avec son jour d'actions de grâces et l'approche du temps de l'oisie des tables de fêtes fait rappeler aux marchands de quincaillerie qu'ils doivent avoir leurs stocks de coutellerie en bonne condition. La saison des fêtes de la Noël et du jour de l'An n'est pas éloignée.

C'est à présent le moment de prévoir les affaires à venir, de faire rentrer rapidement les marchandises qui ont déjà été commandées, de donner des commandes supplémentaires pour les différentes spécialités et les articles courants qui doivent être mis en évidence et vendus, et de préparer les campagnes de publicité et les étalages de vitrine avant que le temps d'exécution ne soit arrivé.

Novembre est un mois durant lequel le mouvement des articles réguliers de quincaillerie est très accéléré. C'est le temps où les gens pensent aux poêles, aux fournaises, aux ranges, aux chauffeuses, et aux nombreuses réparations de ces articles pour lesquels on s'adresse aux magasins de quincaillerie.

Dans le dernier mois d'automne, les sportsmen se montrent très actifs. Leurs demandes pour armes, munitions, pièges et trappes sont fort importantes. Les marchands intelligents se rendent compte de cette particularité et ajoutent matériellement à leurs profits en étant empressés à répondre aux besoins des chasseurs de leur localité.

Préparations pour l'hiver

En ce mois de novembre qui signale aussi l'approche de l'hiver, c'est le moment de compléter les stocks de patins à glace, de traîneaux, de pelles à neige, de crampons pour trottoirs, de thermomètres, etc., de façon à être prêt à répondre aux demandes immédiates qui peuvent vous être faites du fait des changements soudains de température. Ouvrez ces deux caisses de patins qui sont dans votre magasin. Elles y entrèrent en août avec le bénéfice de l'escompte supplémentaire pour le paiement comptant, et la manufacture fut avisée lorsque vous fîtes le règlement: "Caisses non encore ouvertes; vérifierai soigneusement la facture plus tard, et s'il manque quelque chose vous arriverai."

Descendez en quelque endroit central de votre magasin les patins qui sont restés de l'hiver dernier. Arrangez le stock complet en une forme systématique. Revisez vos cartes de prix à date. Étiquetez et étiquetez un échantillon de chaque sorte de patin. N'attendez pas pour faire ce travail que

Maitre Hiver soit arrivé et vous trouve incapable de servir promptement vos clients.

Il se peut que l'hiver dernier vous ayez eu de nombreuses demandes de chaussures pour la neige, de toboggans, de skis et autres articles d'hiver que vous n'aviez pas en stock et dont vous avez perdu conséquemment la vente. Voyez les besoins de votre localité, parlez de la chose avec les garçons qui viennent à votre magasin. Ils en savent plus long que vous sur les désirs de leurs jeunes camarades et il serait peut-être bon de prendre en stock quelques-uns des articles qu'ils vous suggéreront. Écrivez à plusieurs maisons pour avoir leurs catalogues et leurs prix. Lorsqu'on vous demande telle ou telle marchandise, montrez que vous la connaissez. Expliquez à vos clients que la demande peu fréquente ne justifie pas encore la mise en stock dans votre ville, que vous prendrez note de leurs commandes et les remplirez promptement par colis postal ou express, sans frais additionnels.

Lorsque des demandes vous sont faites pour des marchandises qui relèvent distinctement des commerces de marchandise sèche ou d'épicerie, envoyez vos clients à vos voisins. Mais quand les demandes s'appliquent à des articles qui se classifient sous la rubrique de ferronnerie, quincaillerie ou produits s'y rapportant, prenez les commandes et faites-en des ordres spéciaux. Vous n'êtes pas en affaires par philanthropie et pour indiquer continuellement aux gens où s'approvisionner des marchandises que vous n'avez pas en stock.

Les commandes spéciales

Nombre d'établissement de quincaillerie du pays doivent leur développement rapide à l'étude soigneuse des demandes des clients et à la prompte livraison des marchandises répondant à ces demandes. C'est sur de modestes débuts que de gros départements ont été édifiés et que les stocks, les ventes et les profits ont augmenté.

Il y a environ vingt ans, quand la baguette de corniche en métal apparut sur le marché, un marchand de quincaillerie du Vermont reçut un ordre d'un constructeur dans lequel cet article était spécifié. Il en commanda tout de suite en demandant quelques centaines de pieds de plus pour son propre stock. Comme il se spécialisait dans les fournitures de construction, il se mit à pousser la vente de la nouvelle spécialité. Il n'eut pas de peine à démontrer à ses clients avec échantillon en mains les avantages de cette baguette sur celle en bois. Ses affaires augmentèrent, et il devint l'agent du manufacturier pour l'état de Vermont, annonça les marchandises dans les journaux locaux et envoya des lettres circulaires aux contracteurs de bâtisses à plusieurs villes à la ronde.