Quelques moyens d'activer le commerce d'été

Le commerce des fruits avec les fermiers et la façon d'en faire une question du plus haut intérêt pour le magasin. — La stabilisation des commandes de fruits — La compensation de la réduction des affaires par la vente d'articles pour pique-nique.

Dans les villes qui sont éloignées de tout centre de villégiature estivale et qui voient par suite un grand nombre de leurs clients quitter la ville pendant l'été pour quelque villégiature éloignée le commerçant doit envisager la perte probable d'une grande partie de son chiffre d'affaires.

C'est un point très important, et si l'on ne prend pas les moyens de compenser ces pertes, les mois d'été vont être bien faibles pour les commerçants de bien des villes. On peut cependant remédier à cette situation en augmentant les affaires d'un autre côté.

Par exemple un important épicier de la Saskatchewan a son établissement situé dans une ville où il a peu de chance de faire quelques affaires avec les villégiaturés d'été qui sont trop éloignées de chez lui et il ne peut compter que sur quelques petits envois à de vieux clients qui restent fidèles au magasin en quelque endroit qu'ils se trouvent.

En présence de cette situation, il a trouvé qu'il est possible de faire un commerce qui maintiendrait le chiffre de ses affaires en été tout comme en toute autre saison de l'année. Le moyen qu'il a pris est de se spécialiser dans la vente des fruits.

Le fruit est un article qui intéresse tout le monde surtout pendant les jours de chaleur. Il offre une grande variété de nouveaux plans de vente. Par exemple tout le monde ne voyage pas en été et le citadin doit se procurer une certaine distraction, on peut donc compter sur de nombreuses parties de campagne. Ce genre d'affaires peut rester improductif ou constituer une véritable branche du commerce. Cela dépend grandement de la façon dont les marchandises sont présentées pour attirer l'intérêt du client qui va en pique-nique.

Des paniers de fruits pour pique-nique

Pour atteindre ce résultat notre épicier a imaginé d'attrayants paniers de fruits spécialement préparés dans ce but. Ces paniers sont arrangés avec goût et mis en évidence dans les vitrines et dans le magasin. On attire l'attention des clients sur le fait que ces paniers sont spécialement arrangés pour les pique-niques. Il se peut que le client ne pense pas au pique-nique pour le moment, mais dans le cours de l'été il viendra certainement un jour où cela l'intéressera et il pensera alors à l'étalage qu'il aura vu. Cette manière de faire a donné lieu à une très grande vente de fruits, vente qui est généralement accompagnée d'achats de marchandises d'autres sortes. Mais ce n'est là qu'une façon

d'activer le commerce des fruits et c'est peut-être la méthode la moins importante.

Notre épicier est d'avis que le département des fruits est un des plus importants dans une épicerie c'est pourquoi il y apporte sa meilleure attention.

En été, dit-il, nous achetons nos fruits pour confitures directement du producteur et nous nous assurons ainsi un approvisionnement constant de fruits qui nous arrive dans les meilleures conditions possibles.

Il faut s'intéresser au commerce avec les fermiers

Nous nous efforçons de faire affaires avec les fermiers des environs et d'activer la vente des fruits dans cette clientèle. Nous activons la vente aux fermiers dans les districts environnants en leur offrant des avantages spéciaux. Pour tout envoi de cinq caisses ou plus nous payons le transport. Il y a peut-être bien peu de fermiers qui ont besoin de fruits en telle quantité, mais l'offre les intéresse certainement et ils vont de droite et de gauche demander à leurs voisins de partager un envoi avec eux. De cette façon, un fermier devient le représentant du magasin vis-à-vis des autres. C'est un système très efficace, car il tend à fournir une nouvelle classe d'acheteurs pour ces articles. De plus il donne au magasin l'avantage de ne traiter que par grandes quantités, car ces envois qui sont ensuite partagés sont tous expédiés à une seule adresse en port payé et répartis ensuite par les fermiers eux-mêmes.

L'organisation d'un système de commandes pour les fruits.

La détérioration des fruits est un des cauchemars de ce genre de commerce et tous les moyens que l'on peut adopter pour la réduire à son minimum se traduisent par un bénéfice pour le commerçant.

L'épicier dont nous parlons a pratiquement obtenu ce résultat en vendant à l'avance. On demande au client d'indiquer au magasin la quantité approximative dont il aura besoin dans chaque sorte de fruits pour faire ses confitures, dès que la saison des fruits approche. En se rendant ainsi compte des besoins de la clientèle, on peut n'acheter que les quantités nécessaires à la vente et éviter ainsi les pertes inutiles qui seraient éventuellement chargées au client. Et en même temps on assure au consommateur la livraison des fruits dans les meilleures conditions de fraîcheur. De sorte que la ménagère est facilement amenée à se rendre compte qu'il y va de son intérêt comme de celui du marchand de donner sa commande longtemps à l'avance. Un petit travail de missionnaire de ce genre a grandement aidé à la stabilisation de ce département. Les commandes de fruits sont prises à l'a-