

LA VENTE DES POELES A L'AUTOMNE

Comment le vendeur doit agir vis-à-vis des différentes catégories de clients

Trois des principaux facteurs dans le succès de la vente des poêles, pendant les mois d'automne sont : connaître vos marchandises, tenir une liste de vos clients et avoir un étalage brillant, propre, attrayant. A notre époque de concurrence acharnée, rien ne devrait être négligé pour s'attirer des clients. L'importance de pouvoir citer à un acheteur probable des voisins qui ont fait l'acquisition d'un poêle semblable à celui auquel vous voulez l'intéresser, ne saurait être mise en doute : c'est un point capital pour la vente. Si cet acheteur probable peut aller voir chez un ami un poêle semblable à celui que vous lui offrez, en opération, et si cet ami lui en donne une bonne appréciation, la vente est faite. La liste de clients a aussi un double usage. Si vous la tenez convenablement elle procure une source exacte d'information pour les parties détachées pour réparation. Tout poêle nécessite tôt ou tard des pièces de rechange et si, lorsque votre client vient au magasin, vous pouvez consulter vos listes et voir de suite exactement quelle sorte de poêle il a acheté vous êtes en mesure de lui fournir, à l'instant, ce qu'il désire. Les clients apprécient un service rapide comme celui-là.

En général, il n'y a rien comme l'enthousiasme pour pousser les ventes de poêles à l'automne. Si vous avez un étalage de poêle joliment arrangé et attrayant, et si vous en êtes enthousiaste vous pouvez donner des arguments plus convaincants.

"Cette ligne est une des plus belles que nous ayons jamais tenue en stock" disait un vendeur enthousiaste, à une cliente. "Elle peut supporter votre plus minutieux examen, et je suis persuadé que si vous achetez un poêle de cette sorte vous ne pouvez manquer d'en avoir la plus parfaite satisfaction." Et il énumérait tous les points particuliers militant en faveur de ce poêle. Il donnait l'impression d'avoir en effet, dans son magasin, le meilleur poêle qu'il fut possible d'avoir, et ce qu'il disait n'était que l'expression continuelle des mérites de ses marchandises. Son enthousiasme était contagieux et lorsqu'il eut nommé à cette cliente, quelques acquéreurs de cette même sorte de poêle, il n'eut pas de peine à fixer le choix de sa visiteuse.

Il est essentiel qu'un bon vendeur de poêles connaisse complètement les marchandises qu'il essaye de vendre. Il doit en étudier toutes les particularités de façon à être préparé à donner l'information détaillée et à répondre à toutes les questions que peut lui poser la ménagère. Il doit être en mesure de présenter les arguments sous une forme attrayante et convaincante qui inspire une confiance absolue. Il se peut qu'il ne se rencontre pas deux acheteurs qui envisagent la question du poêle au même point de vue. Il importe donc qu'il sache juger rapidement le client qui se présente de manière à appuyer sur les considérations qui aideront à la vente vis-à-vis de chaque personne particulière.

La sorte de clients qui est la plus difficile à amener à composition est celle qui a l'habitude de commander aux maisons vendant par correspondance. Lorsqu'un client de cette catégorie est acheteur d'un poêle, sa première pensée est de consulter un catalogue. Néanmoins, si le vendeur de poêles du magasin de détail connaît réellement son affaire, il n'éprouve guère de difficulté à précipiter la vente, mais il lui faut pour cela avancer souvent de nombreux arguments.

Deux ou trois de ces arguments sans réplique sont qu'en achetant dans la localité, le client peut voir exactement ce qu'il obtient, il peut obtenir une livraison immédiate et a son poêle monté et en opération dans sa maison en très peu de temps. On peut aussi noter le fait que le marchand local peut fournir en quelques minutes les pièces nécessaires pour les réparations. Un autre puissant argument est aussi qu'il est du devoir de tout citoyen loyal d'aider au commerce de sa propre ville.

Les marchands de poêles ont souvent affaires avec des clients qui veulent voir tous les marchands avant d'acheter. Parfois le vendeur s'impatiente des hésitations et des tâtonnements de ces clients. C'est un tort. De tels visiteurs sont en général de bons payeurs et sont plus faciles à gagner qu'on ne le pense. La tout est de leur montrer qu'ils obtiennent dans la marchandise que vous leur offrez, la meilleure valeur qu'ils puissent obtenir pour leur argent.

Les détaillants ont aussi à faire face à des clients qui ont pour habitude d'acheter à "paiements faciles". Nombre de ces clients sont des honnêtes gens qui n'ont pas le moyen de faire de gros déboursés d'un seul coup. C'est le rôle du vendeur de juger la valeur morale de ces clients. Les marchands de quincaillerie considèrent la clientèle de cette sorte d'acheteurs de différentes manières. Certains prétendent qu'il vaut mieux ne pas leur vendre, parce que dans quelques cas, après avoir livré le poêle, ils ont été obligés de le reprendre. D'autres disent que très souvent, des gens de moyens modestes n'ont pas été en mesure de payer un poêle de bonne qualité d'un seul coup, encore qu'ils désiraient avoir le meilleur, et qu'après leur avoir consenti des conditions faciles de paiement, ils n'ont pas eu à se plaindre, les coupures de la dette étant payées régulièrement avec un louable souci d'honnêteté. Naturellement, en pareil cas, il faut se renseigner avant de conclure l'affaire. Ordinairement les marchands tiennent à recevoir, au comptant, un tiers du prix du poêle, et le reste payable par versements échelonnés, avec la restriction que le poêle ne devient la propriété de l'acheteur qu'une fois qu'il a été payé intégralement. Sans doute, dans ce genre de ventes, il arrive des mécomptes, mais en général, le marchand n'y perd pas, puisqu'en cas d'arrêt des paiements, il rentre en possession du poêle vendu et garde à son profit les paiements faits à date.

Certains marchands engagent leurs clients à payer comptant en leur offrant un escompte. C'est une bonne pratique. Le paiement au comptant devrait être sollicité de tous clients en mesure de le faire.

Un des points essentiels au succès du marchand de poêles est de savoir juger son client d'un coup d'oeil, tant pour ce qui lui convient comme marchandise, que pour sa capacité de paiement.

Plus de 5.000.000 de barils de pétrole ont été expédiés des ports de Tampico et de Tuxpan (Mexique), durant le mois d'août. L'exportation la plus considérable a été faite par la Mexican Petroleum, avec un record de 1.563.000 barils qui, à l'exception de 71.500 barils expédiés au Chili, ont pris la route des Etats-Unis.