

COMMENT IL FAUT AJUSTER LES CHAUSSURES DE FEMMES

Pour montrer ce que le tact et la bonne manière de vendre feront pour ajuster les chaussures et faire des ventes satisfaisantes.

Voici ce que disait il ya quelque temps, M. Harper, bien connu dans le monde de la chaussure :

En ces temps de goûts si divers il est intéressant de trouver un magasin de chaussures en détail qui se fait un règlement rigide de ne pas vendre aux clients une chaussure trop petite.

Vous demandez immédiatement : "Oui, mais si une femme demande une certaine grandeur et que le commis la croit trop petite, comment le vendeur peut-il la satisfaire? lui vendra-t-il le point qu'elle désire?"

Pour obéir aux règlements de la maison, la chaussure trop petite ne doit pas être vendue. Voici où la bonne façon de vendre et le tact doivent être montrés. La maison reconnaît qu'avec plusieurs des présents modèles, surtout ceux à talons hauts, un pied peut être confortablement ajusté au magasin et la tendance de pied sera d'aller de l'avant et la chaussure deviendra trop courte. La cliente aura mal aux pieds et s'en prendra à la chaussure ou même au commis qui lui a vendu ses chaussures. Elle dira peut-être que le commis ne lui a pas vendu le point demandé et pour parer à ces troubles les chaussures trop petites ne doivent pas être vendues. C'est là un facteur important de succès. Une chaussure mal ajustée ne peut pas donner satisfaction. Une chaussure très ordinaire, si elle n'est pas bien ajustée, donnera souvent de meilleurs résultats et une plus grande satisfaction qu'une chaussure dispendieuse mal ajustée.

Aujourd'hui, en général, le public a du bon sens. On accepte les suggestions et l'avis des vendeurs et on est assez intelligent pour voir si une suggestion a du bon ou non.

Mais prenons le cas d'une personne entêtée. Le commis a épuisé tous les arguments pour convaincre la cliente, mais sans résultat. Il est alors forcé d'en appeler au patron. Celui-ci voit si son vendeur a raison de vouloir donner, par exemple, une chaussure dont la pointure est de 5 alors que la cliente veut absolument du 4½. Il lui dira, par exemple : "5 est réellement un meilleur point pour vous et vous donnera plus de confort et de satisfaction que le modèle de 4½."

"Mais je n'ai jamais porté plus de 4½ dans ma vie", répondra-t-elle.

"Je n'y puis rien, madame, reprendra le patron, mais vous pouvez voir par vous-même par cette mesure que 5 vous donnera meilleure satisfaction. Aussi, je le regrette, mais je ne puis vous vendre une chaussure plus petite qui, en fin de compte, vous causera du trouble. Vous nous blâmeriez plus tard. Nous sommes anxieux de vous vendre une paire de chaussures, mais nous voulons que vous soyez satisfaite après que vous l'aurez portée quelque temps. Nous voulons que vous soyez pour nous une cliente permanente, et pour y arriver, arriver, nous ne pouvons vous vendre plus petit que du 5.

Soyez certains que peu de personnes s'en iront sans acheter; la plupart de celles-là reviendront car elles comprendront après coup, que vous ne cherchez qu'à donner satisfaction.

Il est raisonnable de penser que les femmes doivent être aussi particulières sur l'ajustage de leurs chaussures que sur celui d'une robe ou d'un chapeau.

UN TITRE QUI NE PEUT ETRE ABOLI

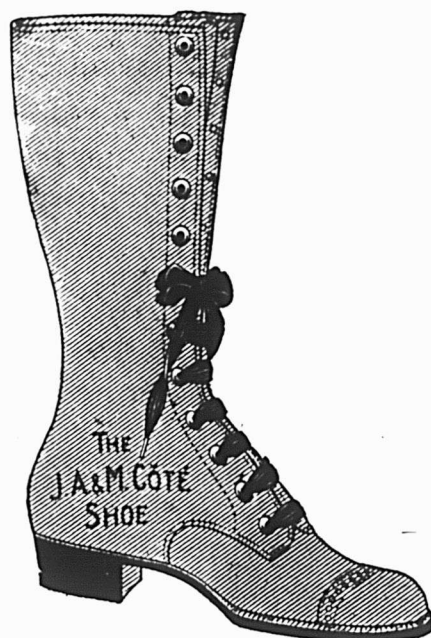
est le nom bien mérité d'une BONNE CHAUSSURE COURANTE, donné d'un consentement mutuel par le marchand comme par le client.

Les Chaussures Marque Yamaska

LA PREMIERE QUALITE a placé ces chaussures en PREMIERE PLACE.

Leur prix leur acquiert la faveur du public acheteur.

La vente des CHAUSSURES MARQUE YAMASKA est la bonne voie qui conduit au commerce profitable.



La Compagnie J. A. & M. Côté
ST-HYACINTHE (Qué.)