



Une série de conseils et idées pour stimuler une boutique par Cutting Edge Golf. Si l'un de ces éléments vous inspire d'autres idées, alors n'hésitez pas à partager certains de vos propres idées positives avec Cutting Edge Golf à l'adresse info@cuttingedgegolf.com.

1. Exhibez votre marchandise

Un certain nombre de professionnels de club ont organisé des défilés de mode avec succès pour les membres de leur club. Ceux-ci n'ont pas à être élaborés et peuvent être liés à une soirée caritative. La plupart des bonnes marques de vêtements aideront le détaillant à organiser cet événement. Vous n'avez pas à être aussi impeccable que le podium de Milan et vous trouverez que les membres répondront positivement. S'impliquer auprès d'eux lors de cette occasion sociale aidera à cimenter votre relation détaillant / client.

2. Ciblage individuel

Ciblez plus de vos clients individuellement. Considérez ce qui les motive et ce qui manque à leur garde-robe de golf. Si vous ciblez 5 membres du club par semaine, vous aurez rejoint 60 membres (et conjoints possibles) en 3 mois.

3. Événements sur invitation seulement

Que diriez-vous de soirées sur invitation après les heures régulières de la boutique? Fournissez un peu de vin et invitez un certain nombre de membres et conjoints pour des présentations exclusives des nouvelles lignes de vêtements de la saison. Cela les fera se sentir spéciaux, les encouragera à acheter avant les autres membres, construira une fidélité à long terme et assurera un bon début à votre saison de vente.

4. Offrez quelque chose de spécial

Suivez le truc du supermarché qui vend à perte. Placez un élément mode à ne pas manquer à très bon prix et lors du paiement, les interroger sur leur garde-robe de golf. Liez les petits accessoires et les articles P-d-V avec des achats plus importants grâce à des offres spéciales.

5. Soyez social

Mettez de côté vos réserves concernant les médias sociaux et utilisez-les. Twitter / Facebook etc. sont imparfaits - mais vous pouvez atteindre les gens de la communauté locale grâce à eux. Mettez en évidence les aubaines quotidiennes afin de créer une excitation.



6. Recherchez!

Recherchez parmi vos clients pour savoir quels sont les produits dont ils parlent. Y a-t-il une marque plus en évidence? Pouvez-vous être le premier à stocker la nouvelle marque? Trop de détaillants de golf suivent ce qui est attendu; pensez créneau et est-ce que ça marche pour vos membres?

7. Mettez vos membres au défi

Combien de vos membres savent ce que les 20 meilleurs joueurs dans le monde portent effectivement? Organisez un concours avec en prix un polo de la nouvelle saison. Demandez-leur de nommer les marques que les 10 meilleurs joueurs portent ainsi que la marque de bâtons qu'ils utilisent et voyez qui gagne.

8. Compétitions

Organisez un tirage lors des tournois du circuit et ayez un article d'habillement / accessoires comme prix. Faites-en une grosse affaire de savoir qui a gagné le 'polo rouge' etc. ce mois-ci.

9. Aubaines quotidiennes

Créez une dynamique du chiffre d'affaires avec une «offre du jour»; générez des ventes plus régulières avec cette méthode. Une aubaine par jour pendant une semaine pour le premier membre qui se présente, en tant que leader de la perte; publicisez par courriel à vos membres et voyez dans quelle mesure cela réussit.

10. Impliquez vos adjoints

Demandez à vos jeunes adjoints pour en savoir plus sur ce que les jeunes golfeurs recherchent. Mettez-les au travail, faites-les réfléchir et vous aider! Ils en savent beaucoup sur le meilleur produit de gel pour les cheveux, comment est leur connaissance du reste de la mode?

11. Recherchez l'expertise

Y a-t-il un expert sur l'habillement des femmes qui peut vous aider. Sinon, est-ce que des membres ou leurs amis seraient intéressés à aider? Mais attention, attendez de trouver exactement la bonne personne.

12. Adoptez une approche stratégique



Faites une liste des types de client que vous ne rejoignez pas. Élaborez une stratégie pour attirer ces personnes.

13. Cadeaux de golf

Comment pouvez-vous attirer la communauté extérieure dans votre boutique? Des cadeaux de golf peuvent sauver la mise d'une personne occupée; est-ce que la ville a le sentiment que votre porte est ouverte? Attirez plus de personnes en dehors des clients habituels.

14. Acheteur secret

Visitez la meilleure boutique de golf dans votre région et étudiez leurs mouvements. Allez à un autre niveau et visitez un grand magasin ou un magasin local de mode afin d'apprendre des vrais spécialistes de la vente au détail. Vous pourriez être surpris par les idées qui vous viendront.

15. Encouragez le personnel

Faites savoir à vos adjoints que vous devez tous faire plus pour vendre des vêtements. Établissez un objectif d'équipe hebdomadaire difficile. La première fois que vous l'atteignez, achetez un repas et quelques bières pour l'équipe. Renforcez la confiance de l'équipe.

16. Commission

Offrez-vous des commissions à vos adjoints aux ventes pour les encourager à devenir axés sur les affaires plutôt que d'être amis avec les membres avec lesquels ils jouent au golf?

17. Parlez aux clients

Parlez à tous les membres des produits de golf. Vous apprendrez d'eux, ils vont apprendre de vous, et ils seront également beaucoup moins susceptibles d'acheter à partir de l'Internet. Il y a encore beaucoup de loyauté mais vous devez accepter que vous ne pouvez jamais être tout pour tous.

18. Formez le personnel

Demandez à votre équipe d'en apprendre plus sur les marques que vous vendez et sur chacun des produits. Chargez chaque membre de l'équipe d'informer les autres des avantages de ces produits pour les golfeurs, créant ainsi une fierté dans la connaissance des ventes chez votre personnel. La construction d'une équipe de vente professionnelle peut vous aider à transformer votre boutique en 2015.



Points de vue des boutiques

“En offrant un service personnalisé très fort et très amical à tous nos clients, nous faisons vraiment toute la différence. Leur première escale pour les articles d'habillement et de chaussures ne sera pas l'internet. Ils pourront toujours nous donner la possibilité de leur vendre, ils regarderont toujours et poseront des questions et nous ferons de notre mieux pour leur fournir un choix intéressant.”

Maurice Campbell, Professionnel en titre, Leighton Buzzard Golf Club, UK

“C'est un monde dur, donc vous devez faire les choses un peu différemment. J'ai maintenant beaucoup de clients non golfeurs et je publicise la boutique sur les médias sociaux pour les attirer- en fait, j'ai eu des gars qui m'ont envoyé des messages sur Facebook un samedi après-midi, à la recherche de quelque chose à porter ce soir-là; en moins d'une heure ils étaient dans le magasin et achetaient une nouvelle chemise.”

Simon Fletcher, Professionnel en titre, Morecambe Golf Club, UK

“La vente au détail en golf est difficile, pas de doute, et c'est la raison pour laquelle tout pro doit se différencier des autres. Si vous avez des centaines de restaurants indiens ensemble, comment quelques-uns d'entre eux parviennent à atteindre le sommet, se développer et fidéliser une clientèle réelle?

“Nous devons nous assurer que nous fournissons une expérience vraiment sympa à nos clients. On dit qu'un pro indépendant peut souvent être en concurrence avec les détaillants en ligne en termes de prix mais ils ne peuvent jamais rivaliser avec nous en termes de service personnalisé.”

Daniel Webster, Professionnel en titre, St Annes Old Links, UK



Auteur: **Cutting Edge Golf**

En lire plus de [Cutting Edge Golf](#)

Cutting Edge Golf est la voix faisant autorité en matière de mode, de vêtements et d'accessoires de golf. Il agit comme un pont entre le fournisseur et le détaillant, les supportant tous les deux.



Mis à part la différence évidente de mettre la mode en haut de l'ordre du jour, notre mission est d'apporter un véritable aperçu d'experts au détaillant, stimulant sa connaissance et sa confiance pour révolutionner sa / son opération de vente au détail en 2014. C'est une grande promesse, mais c'est notre pari. Nous ne parlons pas de bâtons de golf, de balles de golf ou d'élan de golf.