

## COMPRENDRE LE CARACTÈRE

# Saisonnier de la Vente au Détail

Rédigé par: Adam Tobin, Directeur de golf-Whistle Bear Golf Club



Comme la plupart des opérations se préparent pour la saison d'automne, il est important que tous les détaillants accomplis comprennent le caractère saisonnier de leurs activités. À l'approche des mois d'hiver, la plupart des activités de golf de détail commencent à penser à des moyens créatifs de déplacer les stocks tout en appliquant de nouvelles idées pour augmenter les ventes pendant les périodes plus tranquilles.

La majorité des magasins de golf dépendent des acheteurs saisonniers et ont un travail particulièrement difficile en matière de gestion des stocks. Si vous n'avez pas assez d'inventaire, vous perdez des ventes; trop et vous perdez de l'argent pour les démarques et le dédouanement. Il est important que tous les détaillants aient un bon équilibre entre les deux tout en répondant à leurs membres et à leurs clients.

Pour les boutiques de golf dont les activités sont soumises aux fluctuations saisonnières, le défi de la gestion des niveaux de stock est amplifié. Les fluctuations saisonnières des niveaux de vente exigent que les niveaux de stocks anticipent à la fois les pics saisonniers des ventes et les baisses saisonnières.

Bien sûr, tout détaillant ayant à cœur son entreprise poussera sa saison de golf aussi longtemps que possible. Je le vois de plus en plus chaque saison, les boutiques de golf prospères créent de nouvelles façons d'attirer leurs membres et leurs clients pour soutenir leur boutique de golf pendant la saison morte.

À l'automne, il est important que tous les détaillants qui réussissent prennent les mesures appropriées pour maintenir les niveaux de stocks tout en commençant à créer et à mettre en œuvre un plan pour la nouvelle année à venir.

ADAM EST LE RÉCIPIENDAIRE DU PRIX PAT FLETCHER DÉTAILLANT DE L'ANNÉE 2017 DE LA PGA DU CANADA.

Lors de l'analyse de mes produits et de mes plans d'achat, je classe activement mon stock dans différentes catégories en fonction des cycles de vente et de la durée de vie des produits. Le cycle de vie du produit comprend trois étapes principales à prendre en compte, notamment les phases de lancement, de croissance et de déclin.

La première phase, comme son nom l'indique, est le lancement du produit. Dans cette phase, le produit est nouveau dans la boutique de golf. Dans le cadre de mes activités, je permets généralement à mon personnel de prendre en charge des marques individuelles, de suivre le succès et la vente dès le début. Ils sont l'ambassadeur de cette marque. La phase de lancement est celle où le produit a besoin de publicité grâce à l'affichage et aux promotions du personnel.

La deuxième phase voit la croissance du produit généralement par le biais de la publicité et du personnel derrière la marque. Ceci est généralement la phase de vente du produit. À l'approche des mois d'automne, nous aimons voir les produits entrer dans la phase de déclin de leur cycle de vie. En général, pendant cette phase, les produits ont tendance à se vendre plus au rayon des produits à rabais.

Dans mon calendrier de rabais, je cible généralement la fin de semaine de la fête du Travail, c'est-à-dire lorsque nous nous concentrons sur le déménagement de produits et la liquidation pour l'année suivante. Dans le commerce de détail, la question est de savoir s'il s'agit d'une bonne stratégie pour mettre à rabais les produits. Nous voulons liquider les produits pour faire de la place aux nouveaux arrivants, mais nous voulons tous protéger nos marges. Une fois qu'une marque a atteint son stade de déclin, il est important qu'elle soit transférée dans le rayon des rabais. S'il y a une sélection limitée du style et des tailles disponibles, cela doit être placé au rayon des rabais.

**Je suis convaincu de proposer régulièrement un panier de produits à rabais que vous essayez de liquider.**



Cela devrait être situé à l'arrière de votre boutique afin de ne pas enlever vos étagères régulières et vos gammes de produits complets et nouveaux. Lorsque vous envisagez de vendre des produits à prix réduit, il est important d'avoir une signalisation et des étiquettes appropriées pour que les clients puissent identifier vos articles en vente.



Lorsque nous entrons dans des périodes de vente au détail plus lentes pour les boutiques de golf, je vous conseille de prendre en compte les conseils suivants pour vous préparer à la saison d'automne, mais aussi à la nouvelle saison de golf qui approche:

### **Ayez un plan pour septembre:**

Dans le jeu de la vente au détail, nous pensons toujours à la prochaine saison en juillet et en août. À l'approche de la saison d'automne, tous les détaillants devraient avoir un plan pour l'année suivante afin de pouvoir commencer à acheter de nouveaux stocks et à liquider des produits. Définissez une cible pour vous-même où vous souhaitez que vos niveaux d'inventaire soient à la fin de l'année. J'encourage la prise d'inventaire régulière à l'automne afin que vous puissiez surveiller de près certains niveaux et stocks.

Vos plans d'achat et d'ouvert à l'achat pour la prochaine saison devraient être bien avancés à ce stade. Un bon contrôle des stocks est essentiel pour garantir un niveau de stock adéquat pour la quantité de ventes générées. Ouvert à l'achat (OTB) est une marchandise budgétisée pour l'achat par la boutique de golf pendant une période donnée mais qui n'a pas encore été commandée. En d'autres termes, combien de stocks pouvons-nous acheter sans avoir de problèmes? C'est aussi le processus de planification des ventes et des achats de marchandises.

### **Organisez une vente sous la tente ou une vente trottoir:**

Au début de la saison automnale, je vous encourage à envisager une plus grande fin de semaine de vente où vous vous concentrerez sur la liquidation de produits. Il

est étonnant de voir à quel point les clients sont intrigués de magasiner lorsque les produits sont transférés sur le trottoir. Je transporte une grande quantité de mes produits à mon tertre de départ avec des bâtons de démonstration, des vêtements, des chaussures et bien plus encore. Cela incite les membres à faire des achats et ils veulent participer à la vente avant sa disparition. C'est un moyen facile de déplacer les lignes pour lesquelles les tailles disponibles sont limitées.

### **Offrez des vêtements d'automne intéressants:**

Bien que la saison de vente au détail soit plus lente, nous ne devrions jamais cesser d'essayer de tirer parti des ventes d'automne. Il fait froid dehors et les golfeurs chercheront des vêtements pour les garder au chaud. N'ayez pas peur d'apporter des chandails, des pull-overs, des chapeaux d'hiver et des écharpes. Ils vont se vendre!

### **Décorez!**

La saison d'automne est l'une de mes périodes préférées de l'année! J'adore décorer la boutique de golf avec des articles de saison. L'automne est la saison des couleurs alors n'ayez pas peur d'entrer dans l'esprit de la décoration. Visitez votre magasin d'artisanat local pour trouver de superbes décorations et assurez-vous que la boutique de golf a fière allure. Vos étagères peuvent se vider, mais il est toujours important de rendre votre boutique belle. Le merchandising est un art et des présentoirs solides vendront le produit.

### **Gérez votre entrepôt:**

À l'approche de la saison automnale, je recommande aux détaillants de procéder à des vérifications régulières des niveaux de stocks. Je passe la majeure partie de mon temps à l'intérieur de mon entrepôt à l'automne, en veillant à ce que tous les produits soient en boutique et puissent être vendus. Un entrepôt propre et organisé est la clé du succès. Les détaillants doivent toujours être conscients de ce qui se trouve dans leur inventaire et déplacer en permanence les produits. Craquez pour vos bacs et étiquettes transparents pour vous assurer que votre espace de rangement est organisé et propre.



## Appuyez-vous sur vos fournisseurs:

Certains de vos amis les plus proches seront vos fournisseurs. N'ayez pas peur de vous appuyer sur eux pour obtenir de l'aide et des conseils pendant la saison d'automne. Au bout du compte, ils sont des experts de la marque et peuvent vous donner de bons conseils sur la manière de liquider le produit. Certains fournisseurs proposent de superbes produits en consignation, notamment des chaussures, des lunettes de soleil et de l'équipement. Assurez-vous de bien comprendre le programme de renvoi et profitez-en. Je vous encourage à rencontrer chacun de vos fournisseurs à la fin de la saison pour discuter du succès et du taux de vente de chaque marque. Ce sera une discussion précieuse pour vous et le fournisseur.



## N'ayez pas peur de la saison hivernale!

De nombreuses boutiques de golf ferment leurs portes une fois la saison de golf terminée. N'ayez pas peur des soldes d'hiver et prenez des risques pour promouvoir les soldes d'hiver. Vous serez surpris du nombre de vos membres qui voudraient venir faire leurs courses à la boutique de golf pendant la saison morte. Essayez de faire des promotions et des ventes de Noël pour encourager les clients à venir faire leurs achats. Peut-être divertir les membres en leur proposant des achats en ligne et l'expédition des items aux membres. Vous serez agréablement surpris.

## Assistez à vos salons professionnels ou à vos expositions d'artisanat:

La saison morte est également un bon moment pour faire du magasinage pour la boutique de golf. Assistez à de nombreux salons des marchands et expositions d'artisanat. Je cherche toujours des articles nouveaux et créatifs à stocker dans ma boutique de golf. Essayez de sortir des sentiers battus et assistez à un salon d'artisanat pour trouver de petits articles pour votre boutique de golf. Je suis un fervent partisan de sortir en dehors des sentiers battus pour différents articles susceptibles de surprendre vos membres.

## Utilisez la saison hivernale pour développer des affaires!

Les mois d'hiver peuvent être une période plus lente pour l'opération, mais c'est aussi une excellente opportunité pour vous de construire vos zones de ventes. Profitez de cette

occasion pour développer votre entreprise. Prenez la route et visitez certains membres corporatifs afin qu'ils puissent être au courant de vos offres corporatives. Ayez un catalogue corporatif à distribuer à vos membres afin qu'ils puissent prendre connaissance des différents articles que vous pouvez offrir. Rappelez-vous qu'il y a beaucoup plus de produits disponibles à la vente que des polos de golf et des balles de golf. Profitez de certaines des sociétés qui fournissent un large éventail d'articles à commander. Stylos, verrerie, parapluies et blocs-notes ... ils sont tous disponibles pour vos entreprises clientes.

## Prenez le temps de remercier vos meilleurs clients:

La saison morte est tout au sujet de la planification pour la saison à venir, mais c'est aussi une excellente occasion pour vous de remercier certains de vos principaux clients et supporteurs. Aux alentours de la saison de Noël, mon équipe et moi prenons la route pour remercier nos plus grands supporteurs. Nous visitons personnellement nos principaux consommateurs avec un panier saisonnier et des gâteries pour eux. Vous serez agréablement surpris de voir jusqu'où va ce petit geste.

J'espère que cela pourra vous aider à préparer votre boutique de golf pour la saison morte et j'espère que vous pourrez voir vos ventes prospérer. Si vous souhaitez me joindre ou si vous avez des questions, je vous encourage à me contacter à [adamt@whistlebear.ca](mailto:adamt@whistlebear.ca).

---

**Bonnes ventes!**

