

6 moyens importants d'augmenter vos profits:

Voici quelques façons majeures d'utiliser cet annuaire.

✓ **Cochez celles qui vous aideront le plus et mettez-les en pratique.**

Augmentez vos ventes

1. Contactez les voisins de vos clients actuels satisfaits, en vous servant de vos clients comme référence: ces voisins représentent souvent les meilleures possibilités d'une clientèle éventuelle.
2. Obtenez les renseignements complets pour chaque district de vente -- tous les commerces et tous les résidents de chaque rue y sont clairement rapportés.
3. Les nouveaux venus, les nouveaux mariés, ou les nouveaux propriétaires -- tous ces changements créent de nouveaux besoins et possiblement des nouvelles affaires pour vous. La première année d'occupation à l'adresse actuelle de ces résidents vous est indiquée par le dernier chiffre de l'année.
4. Les noms au complet et les numéros de téléphone vous sont donnés vous permettant ainsi de "couvrir" tout territoire et d'obtenir les meilleurs résultats par contact personnel ou par téléphone.
5. Les propriétaires sont les meilleurs acheteurs éventuels pour plusieurs produits et services. C'est très simple de les sélectionner.

Développez votre clientèle actuelle ou éventuelle

1. Sélectionnez votre catégorie de clients éventuels: genre de rue, année d'occupation à cette adresse, propriétaire, locataire, nouveau venu ou commerce.
2. Envoyez votre publicité directement à ceux qui représentent le meilleur potentiel pour vous. Renchérissez par téléphone ou contact personnel.
3. Vous pouvez contacter des clients éventuels dont l'adresse du commerce ou de la résidence est connue en vous référant à l'Annuaire.

Faites promouvoir votre commerce — Améliorez vos relations avec vos clients

1. L'épellation exacte et complète des noms de vos clients et de leurs adresses est importante. Soyez certain qu'ils sont retranscrits correctement en vérifiant dans votre Annuaire le nom au complet et son orthographe exacte.
2. "Faites une percée" dans des territoires sélectionnés à l'avance. Regroupez vos rendez-vous, cela vous procurera un avantage lors d'une tournée de prospection.
3. Faites savoir à vos clients que cet Annuaire leur est disponible pour référence. Ainsi, ils visiteront votre établissement commercial plutôt que celui d'un concurrent qui ne leur fournit pas un tel service.

Systématisez vos livraisons

1. Économisez temps et millage en établissant exactement l'endroit et la rue transversale à plus proche.
2. Servez-vous du Guide des rues et avenues pour établir une feuille de route pratique et rapide pour les livraisons. Déterminez le meilleur chemin autour des cul-de-sac.
3. Contactez les clients avant de partir. Le numéro de téléphone peut être rapidement obtenu de l'Annuaire. S'il n'y a aucun téléphone à cette adresse, trouvez celui qui est le plus près.
4. Vous pouvez éliminer souvent des trajets spéciaux ou subits en contactant votre employé sur la route.
5. Déchiffrez le nom, l'adresse ou le numéro de téléphone s'ils sont mal écrits ou incomplets ou mal orthographiés. Remplacez-les par l'information exacte ou manquante en vous référant à l'Annuaire.

Collectez les comptes en souffrance

1. Téléphonnez aux voisins ou au nouveau résident à la dernière adresse connue du débiteur; souvent vous apprendrez où il a déménagé.
2. Des comptes peuvent être devenus en souffrance à cause d'une mauvaise orthographe des noms. En vous référant à l'Annuaire vous aurez le renseignement exact sur le compte.
3. Les commerçants du voisinage y sont rapportés: ils peuvent vous aider à retrouver le débiteur.

Évitez les mauvais chèques

1. Vérifiez l'adresse donnée et le numéro de téléphone dans l'Annuaire avant d'autoriser un crédit ou d'accepter un chèque. Si ce n'est pas rapporté vous pourrez questionner le client plus à fond.
2. Demandez à l'individu d'identifier les voisins les plus proches, les commerces ou les rues transversales les plus proches. Ceux-ci peuvent être rapidement vérifiés dans l'Annuaire.
3. Appelez le voisin le plus proche pour identifier l'individu; c'est facile d'exhiber de faux papiers d'identité.
4. Lorsqu'un chèque est renvoyé indiquant "Provisions insuffisantes" et que l'adresse est connue, référez à l'Annuaire pour obtenir le numéro de téléphone afin d'y remédier rapidement.

Une vente conclue

Un compte perçu

Un trajet épargné

Un mauvais chèque évité ou

Un client satisfait

et

Votre annuaire a prouvé sa valeur.



Bibliothèque Nationale du Québec

LOVELL LITHO & PUBLICATIONS INC.

Imprimeurs & Éditeurs - depuis 1835