

PROSOURCE

ORGILL
CANADA



VOTRE MAGASIN EST IL ORIENTÉ VERS LES PROFESSIONNELS?

Couvrir tous les principes de base pour que le magasin soit adopté
par la clientèle professionnelle

UNE SOLUTION AUX DÉFIS D'AUJOURD'HUI

Orgill peut vous aider à offrir à vos clients professionnels tous les produits et services dont ils ont besoin.



« Nous essayons de traiter avec des fournisseurs qui ont la même philosophie que Orgill, soit comprendre les besoins du client et les satisfaire en priorité. Le service de Orgill est tellement meilleur que celui des autres distributeurs. Orgill nous traite comme si nous étions son seul client et répond à nos besoins de la meilleure manière possible. »

Jim Gudenkauf
Sterling Lumber
Westminster, Colorado

Que veulent les professionnels

Les professionnels se concentrent sur la vente au détail. Ils n'entrent pas dans le commerce pour magasiner ou avoir des idées. Ils veulent acheter leur marchandise rapidement, au juste prix.

Ces entrepreneurs et artisans d'aujourd'hui désirent également conclure des partenariats avec leurs détaillants. Ils veulent traiter avec un détaillant qui comprend leur entreprise et qui peut les aider à satisfaire leurs clients.

Dans cette optique, il faut leur fournir les produits dont ils ont besoin pour exécuter les travaux, tout en leur proposant un endroit où ils peuvent amener leurs clients pour choisir les produits et les finis nécessaires à leurs projets de rénovation ou de construction.

Orgill a développé des solutions adaptées à la vente au détail dans les centres de rénovation, dont l'éventail des produits et leur disposition en magasin pour favoriser une expérience d'achat agréable et augmenter la valeur des transactions.



D'abord connaître votre marché

Le programme Pro Source de Orgill est concentré sur la base d'entrepreneurs professionnels spécifique à chaque détaillant participant. Il faut tout d'abord cerner chacun des métiers desservis pour ensuite déterminer l'éventail des produits et des marques nécessaires pour que le commerce soit une destination de choix.

En collaboration avec le détaillant, Orgill identifie:

Quels types de professionnels fréquentent votre magasin

- Quel pourcentage des ventes représente chacun de ces groupess
- Quels sont leurs besoins
- Quel est le potentiel du marché des consommateurs dans votre région
- Quelles sont les meilleures occasions de croissance

Une fois cette étude terminée, Orgill développera avec vous une solution de magasinage complète qui offrira à vos clients tous les produits dont ils ont besoin pour terminer leurs chantiers.

Un magasin plus efficace

Que vous souhaitiez un plancher de vente conçu pour les professionnels ou qui convienne autant à cette clientèle qu'aux consommateurs, Orgill peut s'en occuper.

Après avoir rassemblé des données sur votre marché et ses possibles débouchés, Orgill génère des assortiments qui sont combinés à votre historique de ventes et à une analyse de catégories Hardware 101, pour s'assurer que le magasin ne manque pas de marchandise pour terminer les projets. S'ensuit un aménagement de magasin dessiné pour augmenter l'affluence en magasin, le volume des transactions et, ultimement, les profits.

Un accent sur le Pro

Orgill propose des assortiments conçus pour répondre aux besoins spécifiques des professionnels qui fréquentent votre magasin. Afin de satisfaire à la demande des entrepreneurs locaux, les assortiments tiennent compte des modèles d'outils et des fournisseurs préférés du marché local.

Un échantillon d'assortiment

Voici quelques types de clients visés par le programme Pro Source de Orgill:

- Charpentiers
- Menuisiers
- Couvresse
- Installateurs de parement
- Installateurs de cloison sèche
- Fabricants d'armoires
- Cimentiers-surfaceurs
- Poseurs de brique/blocs de béton
- Installateurs de planchers
- Rénovation générale
- Surveillants de chantiers

Les assortiments appropriés à chaque type de clientèle ont été développés à l'aide d'une recherche dans le monde réel. Orgill sait quels produits sont utilisés par ces clients, les marques qu'ils demandent et le prix qu'ils sont prêts à déboursier.

Une solution complète pour le magasin

Orgill réalise également que les professionnels n'achètent pas de la même façon que les bricoleurs. Parfois, l'arrière-boutique est tout aussi importante que le plancher de vente. Il y a même des moments où les professionnels n'ont même pas le temps d'entrer dans le magasin.

« Avant de travailler avec Orgill, nous éprouvions des difficultés à vendre des produits pour la soudure. Grâce au programme et à la gamme de produits Pro Source de Orgill, les articles pour la soudure se vendent maintenant très bien. Notre chiffre d'affaires a rebondi depuis que nous avons remanié l'assortiment.»

Brian Fader

Minor Bros Country Living,
Ontario, Canada

Le contenu des rayons, les assortiments et le merchandising sont axés vers la clientèle professionnelle, tout autant que les bouts d'îlots, les piles promotionnelles, les présentoirs en vrac et de comptoir-caisse.



« Quand j'ai vu la configuration Pro Source la première fois, j'ai été vraiment impressionné. J'ai une bonne expérience des clients professionnels et je n'ai rien vu qui manquait à cet assortiment. »

Stan Beckley
BMC
Columbia, South Carolina



C'est pourquoi Pro Source voit plus loin que l'aménagement traditionnel des commerces à vocation bricoleurs. Par le biais de son programme Pro Source, Orgill propose des stratégies de marchandisage fondées sur la meilleure façon de tirer le meilleur parti de chaque pouce d'un magasin, incluant l'arrière-boutique. Orgill peut intégrer des concepts destinés aux professionnels, composés d'éléments à double objectif, ouvrant des débouchés sur le marché des professionnels autant qu'à celui des bricoleurs par la présentation d'articles de n'importe quelle catégorie..

Fixer le bon prix

De nos jours, autant les professionnels que les consommateurs se préoccupent du prix, vous voudrez donc vous assurer d'afficher les bons prix.

Chaque vente nécessite un tel effort, il importe de ne pas perdre les marges en dollars.

Pour atteindre cet équilibre dans l'établissement des prix, Orgill propose son programme Prix spécifiques au marché (MSP, Market Specific Pricing), qui garantit non seulement que vos prix soient concurrentiels dans votre champ d'activité, mais également que vous augmentiez vos marges.

Viser tous les types de clientèles

Que vous désiriez un aménagement axé vers la clientèle professionnelle, ou à double objectif, le programme Pro Source de Orgill peut vous aider en développant une stratégie de commercialisation, à concevoir un plan d'aménagement relié à cette stratégie et à vous aider à l'exécuter dans le but d'augmenter la rentabilité.

Pour de plus amples informations, communiquer avec **John Martin au 800-347-2860, poste 5407.**