

Préparez-vous à la période de pointe de l'été

Avec ses foules de promeneurs et de touristes, l'été est synonyme d'occasions en or tout comme de défis particuliers pour les entreprises comme la vôtre. D'une part, c'est la saison parfaite pour faire connaître vos produits et vos services à de nouveaux publics et augmenter vos recettes pour compenser le faible achalandage des périodes creuses. D'autre part, le beau temps peut aussi faire grimper la demande, vous obligeant du coup à consacrer des heures supplémentaires à vos affaires, à servir plus de clients et à former du personnel saisonnier.

Voici quelques suggestions qui vous aideront à profiter pleinement des mois qui viennent sans pour autant vous imposer de pressions indues à vous et à vos employés.

Faites preuve de prévoyance

Il faut planifier votre été dès que possible pour pouvoir bien gérer la période de pointe. Pourquoi ne pas commencer par évaluer la demande de l'été dernier? À quels moments vos ventes et votre personnel ont-ils le plus augmenté? À quels moments avez-vous eu besoin de liquidités supplémentaires pour rémunérer des employés surnuméraires, régler des achats supplémentaires à vos fournisseurs, ou assumer d'autres frais ponctuels? Ces renseignements vous permettront de constituer les réserves nécessaires pour faire face aux fluctuations de la demandes et des dépenses.

Vous augmenterez également vos chances de réussite en recrutant et en formant votre équipe saisonnière avant l'arrivée des foules estivales. Une autre idée : envisagez de confier à des sous-traitants certaines fonctions dont vous ou vos employés vous acquittez normalement. Vous aurez ainsi plus de temps pour vous occuper des clients.

Il y a peut-être des tâches, par ailleurs, dont l'exécution peut se faire hors de votre établissement. On trouve aujourd'hui des télétravailleurs spécialisés qui offrent des services d'assistants virtuels et peuvent vous procurer du soutien technique ou administratif à distance (pour répondre aux demandes de renseignements des clients, par exemple). Le recours à un aide-comptable fait aussi partie des moyens dont vous disposez pour tenir vos livres à jour tout en vous consacrant davantage aux ventes.

Bien sûr, les périodes de pointe font aussi augmenter les risques de rupture de vos stocks. C'est pourquoi il est sage de vous approvisionner d'avance en articles non périssables. Si vous manquez d'espace pour accumuler des surplus, ou si vous devez régulièrement refaire le plein de produits périssables, il y a sans doute moyen de tout régler avec vos fournisseurs avant les dates prévues, de façon à ce que les articles nécessaires vous soient livrés dès que vous en avez besoin.

Vous prévoyez un été spécialement chaud? Peut-être y gagneriez-vous doublement en organisant des concours ou des promotions de circonstance. En faisant appel à votre chambre de commerce locale, par exemple, vous pouvez même unir vos forces à celles d'autres entreprises pour concevoir des événements clients absolument emballants.

Demeurez accessible en tout temps

Certains de vos clients passent leurs commandes par téléphone ou par Internet. Assurez-vous de leur accorder le traitement rapide auquel vous les avez habitués durant les bouillonnants mois d'été. Peut-être aurez-vous besoin de lignes ou de services supplémentaires pour gérer vos communications téléphoniques ou de données. Le cas échéant, vous obtiendrez

rapidement ce qu'il vous faut grâce au service Installation accélérée* de Bell. Pratique comme tout, ce service permet l'activation rapide (dès le lendemain, dans certains cas) des nouvelles solutions que vous commandez. Pour en savoir plus, n'hésitez pas à téléphoner au 310-7070 (au Québec) ou au 310-BELL, ou encore à communiquer avec votre conseiller de Bell.

Comme l'été est également synonyme de voyages plus fréquents, que ce soit par affaires ou par simple envie de prendre la clé des champs, vous pouvez en outre miser sur le service Voix IP d'affaires de Bell pour rester accessible quand vos clients ou vos fournisseurs souhaitent vous parler. Si vous choisissez l'option Renvoi automatique évolué, vous serez joignable au même numéro, peu importe où vous vous trouvez. Il vous suffit de programmer le renvoi de vos appels d'arrivée en fonction de vos déplacements. Vous ne raterez ainsi aucune occasion d'affaires. Il existe aussi une autre solution : le service Numéro unique, qui permet le renvoi automatique de vos appels à un ou à plusieurs numéros.

La gestion des commandes et des factures en ligne

Pour vos clients qui voyagent plus ou fréquentent moins les magasins durant les mois d'été, il est bien commode de pouvoir commander par Internet. Préparez-vous dès maintenant à combler ce besoin. Bell vous offre une gamme complète de services Web qui vont de l'hébergement au développement de sites, en passant par le commerce électronique. En moins de deux, vous aurez une cybervitrine conviviale pour vendre vos produits et services!

Pour rentabiliser chaque minute de vos longues journées, vous pouvez aussi gérer vos comptes Bell par Internet. Le service Gestion de facturation en ligne vous donne notamment accès à vos factures de services de TI et de communications et vous permet de les payer de façon entièrement électronique. Il vous fournit également des rapports détaillés qui s'exportent facilement vers votre propre système comptable. Tout pour vous faire gagner du temps!

La bonne planification du temps et l'exploitation éclairée des technologies : voilà deux stratégies gagnantes durant les mois les plus occupés de l'été. Mieux vous serez informé et outillé dès le début de la haute saison, mieux vous servirez vos clients et saurez tirer profit de chaque occasion.

Afin d'accéder à d'autres articles,
visitez notre Centre pour entreprises en démarrage à bell.ca/demarrer.

