

## ACTIVITÉS À VENIR DANS LE QUARTIER

### CONCOURS DE LA FÊTE DES MÈRES DANS LE QUARTIER

Devenue une tradition, la SDC organisera de nouveau le concours de la Fête des Mères en collaboration avec les entreprises du quartier. Nous vous invitons à surveiller tous les détails sur le site Internet de la SDC à l'adresse suivante : <http://www.sdcquartierstjoseph.com/index.htm>



### 12e ÉDITION DE LA FÊTE DU QUARTIER ST-JOSEPH LE 6 AOÛT 2010

Les membres du comité organisateur de la Fête sont déjà à pied d'œuvre pour faire de cette 11e édition un moment inoubliable pour les citoyens. Pour toute information : 819 474-1766

## CONGÉS FÉRIÉS

**PÂQUES:** Dimanche 24 avril 2011

Magasins fermés - Congé chômé et non payé

**VENDREDI SAINT ET LUNDI DE PÂQUES** Vendredi 22 ou lundi 25 avril 2011

(Congé au choix de l'employeur)

Magasins ouverts - Congé chômé et payé

**JOURNÉE NATIONALE DES PATRIOTES** Lundi 23 mai 2011

Magasins ouverts - Congé chômé et payé



## LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA SDC SAINT-JOSEPH

**Monsieur Pierre Tremblay, président**

Bijouterie Lampron

**Monsieur Richard DeBlois, vice-président**

Tim Hortons

**Madame Marie-Josée Béland, secrétaire-trésorière**

Anny Fleuriste

**Monsieur Yves Gauthier, administrateur**

Maximusik

**Monsieur Alain Martel, administrateur**

Ville de Drummondville

**Monsieur Éric Blanchard, administrateur**

L'Oeil graphique

**Monsieur François Lupien, administrateur**

L'Expresso du coin

**Monsieur Guy Drouin, administrateur**

Directeur général, Commissariat au commerce

**Monsieur Yanick Pétrin**

Gestionnaire, Commissariat au commerce



La SDC a été mise sur pied afin de favoriser le développement économique et la promotion du quartier Saint-Joseph. Pour toutes informations : 819 474-1766.

# Contact



Le journal de la Société  
de développement commercial  
du quartier Saint-Joseph

MARS 2011

Pour vous informer du dynamisme de votre quartier

## INVITATION ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

### SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (SDC) QUARTIER SAINT-JOSEPH

En vertu des dispositions de la Loi des cités et villes concernant les Sociétés de Développement Commercial (SDC), notre Société a l'obligation de tenir une assemblée une fois par année. Vous êtes donc cordialement invités à l'Assemblée générale annuelle de la Société de développement commercial Quartier Saint-Joseph qui aura lieu le mardi 23 mars 2011, à 19 h au Parrainage Civique Drummond, 130 rue Saint-Damase. Vous trouverez ci-dessous l'ordre du jour de l'assemblée.

01. Ouverture de la séance
02. Constatation du quorum
03. Nomination d'un président et d'un secrétaire d'assemblée
04. Lecture et adoption de l'ordre du jour
05. Lecture et adoption du procès-verbal de la dernière assemblée générale annuelle
06. Rapport de la présidence
07. Lecture et approbation des états financiers vérifiés au 31-12-10
08. Nomination du vérificateur
09. Lecture et adoption des prévisions budgétaires 2012
10. Élections des administrateurs
11. Information à propos de la SDC
12. Varia
13. Clôture de l'assemblée

L'OBJECTIF PRINCIPAL DE LA SDC EST DE FAVORISER L'ACHALANDAGE À L'INTÉRIEUR DU QUARTIER ET DE FAIRE CONNAÎTRE LES ENTREPRISES QUI Y SONT ÉTABLIES.

La Société de développement commercial (SDC) a été créée à la demande des commerçants qui souhaitent voir un organisme s'occuper du développement de leur quartier. Depuis 25 ans, la SDC travaille donc à favoriser le développement commercial, à faire connaître le quartier et à promouvoir une image dynamique par l'organisation d'activité telle que la Fête de Quartier et par la réalisation de projets d'embellissement, dont les nouvelles bannières et les corbeilles à fleurs. Grâce à votre cotisation annuelle, voici les services offerts par la SDC et auxquels VOUS avez droits :

- Organisation d'ouverture officielle de commerce;
- Conseils en promotion et marketing;
- Recherche de locaux commerciaux;
- Support à l'élaboration d'un nouvel affichage commerciale;
- Organisation de promotions collectives (tirage fête des Mères, Fête de quartier, Noël);
- Diffusion du journal CONTACT 4 fois par année aux membres (conseils, nouveautés, etc.);

- Étude de marché ; offre et demande commerciales du quartier;  
- Aide au démarrage d'entreprise;

Veillez confirmer votre présence avant le lundi 21 mars auprès de M. Yanick Pétrin au 819 474-1766 ou au 819 472-6705.

Au plaisir de vous rencontrer.



## LA RÉVOLUTION DU BOUCHE À OREILLE

facebook



Tant de petits commerces, entreprises désirent pouvoir communiquer, faire connaître leur marque comme peuvent le faire les grandes entreprises avec des campagnes publicitaires à plusieurs millions de dollars.

Et bien aujourd'hui des communications d'une telle puissance, sont accessibles. Les entreprises peuvent partager, communiquer et interagir avec des clients à travers les pages Facebook.

Facebook a récemment introduit "Lieux" pour vous assurer une présence pour la localisation d'une entreprise de vente physique et encourager les gens à "check in" quand ils arrivent.

Depuis quelques jours, Facebook a lancé l'application "offres"! La bonne nouvelle, est que cette application est arrivée au Québec. Cela veut dire que vous êtes d'or et déjà au courant en avant première, ainsi, vous allez prendre une longueur d'avance sur vos concurrents!

"Offres" donne aux entreprises la possibilité de récompenser les clients lors de l'enregistrement sur Facebook, ce qui permet de sensibiliser, encourager le trafic en magasin et de fidéliser la clientèle.

En outre, si quelqu'un vérifie que votre entreprise fait une offre, leurs amis auront l'occasion d'entendre parler de cette offre, ainsi un marketing de bouche à oreille va se mettre en place naturellement sur Facebook.

facebook

## SOLUTION MONERIS

Solutions Moneris traite plus de 2,5 milliards de transactions par carte de crédit et de débit par année pour plus de 350 000 commerçants en Amérique du Nord. Nous avons plus de 1 900 employés dévoués qui s'y connaissent en matière de traitement de transactions et savent comment vous faire profiter de leurs connaissances.

Nous procurons des outils technologiques novateurs, un excellent traitement de transactions et un service à la clientèle sans pareil à des entreprises de toute taille. Notre but est de dépasser les attentes des commerçants à l'égard du traitement des transactions.

Vous avez besoin de connaître les dernières tendances en matière de fraude? Le fait de se tenir au courant des nouvelles manœuvres frauduleuses ou de celles qui réapparaissent peut diminuer considérablement ou prévenir les pertes éventuelles subies par votre établissement. Solutions Moneris s'engage à vous informer continuellement au sujet de ces tendances, lorsqu'on les constate. Vérifiez régulièrement la section « Alertes à la fraude ».

Le fait de vous tenir au courant des tendances en matière de fraude vous permet de déterminer les situations où vous pourriez être une cible ou une victime. Moneris a adopté une approche proactive pour favoriser la sensibilisation à la fraude en créant le programme de prévention de la fraude « Chaque carte, chaque fois ». Vous pouvez télécharger le guide de référence au format PDF, à l'usage de votre établissement ou acheter une copie imprimée de la trousse de prévention de la fraude (code de produit MTP135B) en appelant au 1 866 319-7450, et en suivant les instructions.



## BIENVENUE AUX NOUVEAUX COMMERÇANTS



Le salon de coiffure le plus sympathique de Drummondville est maintenant ouvert au 198 rue St-Marcell! En effet, depuis la fin janvier 2011, l'équipe du Salon Mandala coiffure constituée de Manon, Sophie et Mylène est à votre service pour tous vos soins capillaires et de beauté; coupes pour hommes, femmes et enfants, épilation à la cire, manucure et poses d'ongles, nos professionnelles de la beauté vous y attendent! 819-472-3883.

Ouvert depuis le mois de novembre 2010 au 468, rue St-Jean, le bar Disco latine vous offre d'oublier l'hiver et le froid avec un avant-goût de la période estivale en venant danser au son de la meilleure musique latine et offre même des leçons de danse! Ouvert le jeudi, vendredi et samedi, Arvey et son équipe vous attendent pour ensoleiller votre soirée! 819-818-8516.



## SAVOIR «CONCLURE» UNE VENTE

Saviez-vous que seulement 20 % des vendeurs tentent de boucler une vente par une question afin d'achever la vente? En effet, selon les analyses des « acheteurs-mystères » de Formax Motivation & Formation, l'entreprise de Guy Bourgeois, certains bouclent trop rapidement tandis que d'autres parlent trop et finissent trop tard, mais surtout, 80 % ne concluent pas du tout la vente. Es-il temps de présenter votre meilleur sourire, de relever vos épaules, de regarder le client dans les yeux et de clore la vente?

D'après Guy Bourgeois, la difficulté de clore une vente vient souvent des étapes précédentes qui ont été mal ou pas du tout réalisées. Ces étapes indispensables à effectuer avant de fermer sont présentées dans une de ces célèbres infolettres « Bourgeois-Minute » comme suit:

- 1 - Avez-vous identifié et compris les besoins du client?
- 2 - Avez-vous présenté votre produit en y soulignant les 3 caractéristiques et les 3 b.n.fices client en rapport à son besoin?
- 3 - Avez-vous fait une démonstration ou donné des exemples?
- 4 - Avez-vous parlé de votre service de livraison, d'installation et de service après-vente?
- 5 - Avez-vous mentionné le prix, les rabais et promotions en cours, les facilités de paiement, etc?
- 6 - Avez-vous observé son langage non verbal ( bras croisés, sourire, etc.)?
- 7 - Avez-vous répondu à toutes les questions du client?

Suite à ces éléments clés, le vendeur demande au client, une des questions de fermetures suivantes:

- On y va avec ça?
- On met ça à votre nom?
- Préférez-vous le vert ou le bleu?
- Vendu? C'est pour payer comptant ou par carte de crédit?
- On vous livre ça à quelle adresse?

La vente qui aboutit donne comme résultat un client satisfait. Voilà! La seule vraie BONNE vente pour un vendeur qui clôt une vente. Il est temps de passer à l'action.....Qu'en pensez-vous?