

RÉDUISEZ
VOS PROCHAINES FACTURES



POSTES CANADA

RÉDUISEZ VOS PROCHAINES FACTURES POSTES CANADA : LA MÉTHODE

UNE MÉTHODE À TROIS VOLETS QUI VOUS PERMET DE
SAVOIR EXACTEMENT OÙ VOUS LAISSEZ DE L'ARGENT
SUR LA TABLE SUR VOS FACTURES POSTES CANADA.



Salut, je suis **Matt Lessard**, cofondateur de Buster Fetcher.

Buster Fetcher aide les entreprises canadiennes qui expédient avec Postes Canada à économiser gros sur leurs frais d'expédition, réduisant ainsi leurs coûts d'une façon que la plupart de vos concurrents ignorent.

Ce système vous aidera à comprendre comment nous aidons des milliers d'entreprises canadiennes à devenir plus profitables et compétitives en économisant sur leurs frais d'expédition.

En un mot, une fois que vous aurez mis en place ce système, je garantis que vous commencerez à voir les économies s'empiler comme jamais.

Vous verrez qu'il y a bien d'autres façons d'économiser que de demander à votre représentant pour de meilleurs prix.

Matt

J'ai piqué votre intérêt ?

Je vous explique...

POUR COMMENCER



Si vous pensez que la seule façon de réduire vos frais est de demander à votre représentant Postes Canada pour de meilleurs prix, détrompez-vous.

C'est ce que la plupart des entrepreneurs pensent aussi.

Laissez-moi vous raconter une petite histoire. L'an dernier, j'étais à Montréal avec ma belle-famille pour un spectacle dans la Petite Italie. Une affiche au stationnement du Marché Jean-Talon disait que le stationnement fermait à 21h.

J'ai demandé à mon beau-frère si c'était correct de stationner là même si le festival finirait après 21h. Pas de problèmes, d'après lui.

On s'est donc stationné et on est parti. On a mangé et on a eu bien du plaisir.

Mais quand on est retourné, la porte donnant accès au stationnement était fermée avec une affiche expliquant que tout véhicule laissé à l'intérieur devrait attendre la réouverture avant d'être sorti. Nous voilà devant cette affiche et ma belle-famille commence à paniquer.

Je me suis dit, 'Mais pourquoi ? C'est toute une expérience !'

Finalement, mon beau-frère découvrit une autre porte donnant accès au stationnement. Malgré ce que l'affiche disait – que c'était impossible de récupérer son véhicule – nous avons payé le billet et nous sommes sortis sans problème.

La morale de l'histoire ?

Vous apprendrez que, même si votre représentant Postes Canada dit qu'il est impossible d'obtenir de meilleurs taux, la réalité est que c'est possible, la plupart du temps.

Suivant



POUR COMMENCER



Il y a d'autres façons de réduire ses frais d'expédition. Je vais vous montrer comment.

C'est très facile de se lancer.

D'abord, il faut comprendre le rôle de chaque personne dans le processus. Il y a vous, votre représentant Postes Canada et moi, Matt de Buster Fetcher.

Quel est votre rôle ? Obtenir le meilleur service au meilleur prix afin que votre entreprise puisse prospérer.

Quel est le rôle de votre représentant Postes Canada ? Honnêtement, c'est de vous donner le moins bon prix possible, mais sans vous perdre. Pas pour dire qu'il vous vole; lui aussi, son but est de faire prospérer son entreprise.

Mais VOTRE but est de faire prospérer VOTRE entreprise. Il y a d'autres façons d'économiser sur vos factures Postes Canada.

Et quel est MON rôle ?

Mon but est de m'assurer que chaque entreprise économise autant que possible. Et je suis payé uniquement lorsque mes clients commencent à économiser.

LES TROIS FONDEMENTS DE L'ÉCONOMIE SUR L'EXPÉDITION

Comme vous le voyez dans le diagramme ici, il y a trois fondements à l'économie sur vos factures d'expédition.

La plupart des entrepreneurs comprennent l'aspect de la négociation. Êtes-vous familiers avec les deux autres ?

Suivant

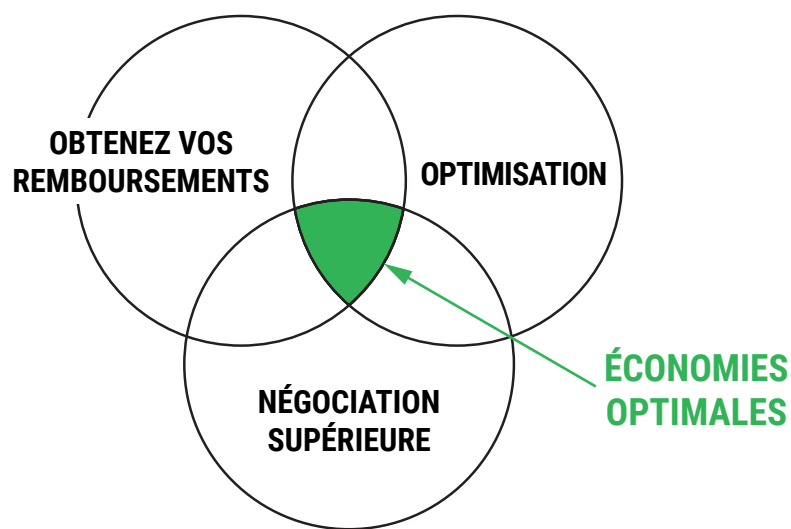


POUR COMMENCER



Les trois fondements sont :

1. Obtenir tous les remboursements possibles
2. L'optimisation
3. La négociation d'un nouvel angle



Pour commencer, rien de plus facile.

On prend jusqu'à six mois de vos factures commerciales Postes Canada. Si vous avez ces informations dans un chiffrier Excel, ce sera encore plus facile de lancer les analyses.

Si vous n'avez pas ces informations sous la main, vérifiez si vous y avez accès via une option sur votre tableau de bord Postes Canada. Sinon, vous pourriez demander à votre représentant Postes Canada ou appeler le service à la clientèle pour leur demander comment accéder au rapport de vos expéditions.

Vous verrez, ça en vaudra la peine parce qu'avec ces informations, vous comprendrez les différents endroits où vous pouvez économiser.

1



OBTENIR TOUS LES REMBOURSEMENTS POSSIBLES

Je vous explique quand et comment j'ai découvert le petit conseil qui vous permettra d'obtenir tous les remboursements possibles.

Mon père possède sa propre boutique en ligne. Il expédie partout dans le monde.

Quand il expédiait en France, Postes Canada confiait ses colis à une compagnie du nom de Chronopost. Mon père avait tellement de problèmes avec Chronopost; souvent, les livraisons étaient en retard ou ils ne livraient tout simplement pas les colis.

Mon père demanda à son représentant Postes Canada si c'était possible de confier ses colis à un autre transporteur.

Bernard, son représentant Postes Canada, lui dit alors qu'il n'avait qu'à faire comme avec tous les colis qui sont livrés en retard et appeler Postes Canada pour demander un remboursement de ses frais d'expéditions.

Et voilà ! Mon père découvrait ainsi une façon facile d'économiser gros sur ses factures Postes Canada.

Je vous réexplique. Quand vous signez une entente avec Postes Canada, il y a une clause qui dit quelque chose comme, 'Si vous expédiez un colis avec un de nos services garantis (**Priorité, Xpresspost ou Colis accéléré**), nous vous garantissons une livraison à temps. Si ce n'est pas le cas, vous n'avez qu'à en faire la demande et nous vous rembourserons les frais d'expédition.' (Guide du client)

95 % des entreprises ne lisent pas les termes, mais grâce à cette clause, vous pourriez économiser jusqu'à 35 % sur vos factures. Eh oui, 35 % ! Un de nos clients, une importante chaîne de magasins, a vu 53 % de ses frais d'expédition remboursés grâce à cette clause.

Bon, ce n'est pas toujours aussi important comme pourcentage, mais si vous réduisez vos factures et obtenez un bon remboursement, vous serez contents, c'est certain !

Suivant 

1



OBTENIR TOUS LES REMBOURSEMENTS POSSIBLES

95 % des entreprises ne réalisent pas ceci. **Vous, par contre, avez maintenant la possibilité d'obtenir des remboursements sur vos colis livrés en retard.**

Obtenir tous ces remboursements manuellement est assez fastidieux. Il faut vérifier chaque envoi pour savoir s'il a été livré en retard et si oui, il faut être en mesure de le prouver. C'est beaucoup de travail.

Voici une deuxième façon d'obtenir des remboursements : **62 % des entreprises avec qui nous travaillons génèrent au moins une étiquette d'expédition qu'ils n'utilisent pas. En réalité, ils paient dans le vide.**

Voyez-vous la perle rare dans toutes ces étiquettes non utilisées ? Certaines chaînes de magasins jettent des milliers de dollars aux poubelles à chaque mois à cause de ceci. Un de nos clients a retravaillé toutes ses procédures pour récupérer cet argent lorsqu'il comprit la valeur de ce principe et tout l'argent qu'il gaspillait. Il en est très reconnaissant.

Petite histoire à propos des colis livrés en retard. Nous avons un client dans le secteur de l'ameublement.

L'entreprise est 100 % en ligne. Pas de salle de montre. Comme il vend des canapés, il dépend entièrement sur l'envoi d'échantillons.

Ils utilisent le service Xpresspost pour expédier à peu près 500 échantillons par semaine, et ils ont un taux de conversion de 30 % quand ils expédient un échantillon de la sorte.

Si la livraison se fait en retard, ça a une incidence directe sur leur crédibilité et leurs ventes.

En découvrant Buster Fetcher, ils trouvèrent une façon innovante de remettre du profit dans leurs poches.

2

OPTIMISATION



Une autre façon importante de réduire vos facture commerciales Postes Canada est via l'optimisation. Prenez votre chiffrier Excel avec la liste de vos expéditions des trois à six derniers mois et regardez les suppléments (surcharges).

Quel genre de suppléments ?

Regardez toutes vos factures.

Êtes-vous certains que vous utilisez toujours le bon service d'expédition ?

J'ai un client qui avait un nouvel employé qui expédiait toujours avec le service Priorité plutôt que Colis accéléré. À chaque jour que l'employé travaillait, il payait un peu dans le vide. Parce qu'il payait beaucoup trop pour ce service. C'est en regardant ses numéros de repérage sur ses factures qu'il découvrit ceci.

Un autre supplément que vous ne connaissez peut-être pas est la « facturation automatique » (Auto Billing).

La facturation automatique est un supplément qui vous fait payer 1,50 \$ pour chaque colis que vous envoyez sans remettre un manifeste en bonne et due forme à Postes Canada.

Qu'est-ce qu'un manifeste ?

Quand vous expédiez un colis, Postes Canada a deux choix :

1. Balayer chaque colis un après l'autre. Mais qui veut balayer 500 colis ? À la fin de la journée, on vous demande plutôt d'imprimer un manifeste de tout ce que vous expédiez. Ainsi, Postes Canada n'a qu'un seul balayage à effectuer. Vous devez emmener le manifeste avec vous au bureau de poste ou le remettre à la personne qui effectuera le ramassage de vos colis.

Suivant 

2

OPTIMISATION



Si vous oubliez ou n'avez pas de manifeste, ils vous factureront des frais de 1,50 \$ pour chaque colis.

Phil, un de mes clients et amis, a payé 1000 \$ en trop à cause de ceci, après seulement un mois avec Postes Canada.

N'oubliez jamais le manifeste sinon vous gaspillerez beaucoup d'argent.

2. Vous devriez aussi prêter attention à l'équivalent volumétrique ou EV.

Qu'est-ce que l'EV ?

Postes Canada calcule les frais, pas sur le poids de vos boîtes seulement, mais aussi pour les dimensions de vos boîtes. Ainsi, expédier une grosse boîte vide pourrait coûter plus que d'expédier une petite boîte pesante.

Regardez toutes les fois où ils ont augmenté votre poids déclaré. Vous comprendrez qu'il peut parfois être utile d'utiliser de plus petites boîtes.

Ainsi, ça vous coûtera moins pour expédier un colis. Si vous n'avez que deux ou trois centimètres de vide entre votre produit et les parois de la boîte, ça pourrait augmenter vos frais jusqu'à 10 % !

3

NÉGOCIATION SUPÉRIEURE



Quand vous négociez votre entente avec Postes Canada, vous sentez-vous comme si vous jouiez au poker sans cartes dans votre main ?

J'ai parlé à plein d'entrepreneurs et de gestionnaires, et c'est exactement comment ils se sentent. Comme si le représentant en sait plus sur votre profil que vous !

Mais si vous aviez des cartes en main, vous auriez des chances d'obtenir de meilleurs prix exactement là où vous avez besoin de meilleurs prix.

N'aimeriez-vous pas savoir ce que votre représentant sait ?

Les derniers trois à six mois donnent une bonne idée du portrait. Il faut absolument connaître vos zones d'expédition et où vous expédiez le plus. Si vous pouvez obtenir un escompte là-dessus, ça va aider.

C'est aussi important de savoir les dimensions et poids moyens, ainsi que les services que vous utilisez le plus. Il serait aussi utile d'avoir les codes postaux des endroits où vous expédiez le plus souvent.

Il y a encore une autre façon d'économiser. Mais gardez cette carte pour vous !

Nous avons un outil qui vous sera des plus utiles dans vos négos. Il s'agit d'un **rapport d'analyse comparatif** basé sur vos derniers trois à six mois d'expédition.

Avec cette historique, nous formatons le rapport de façon à ce que vous puissiez **facilement avoir accès à tout ce que votre représentant Postes Canada sait à propos de vous** et que vous puissiez **comparer vos prix. Nous comparons vos prix avec ceux d'autres entreprises canadiennes pour voir si vous payez plus qu'eux !**

Suivant



3

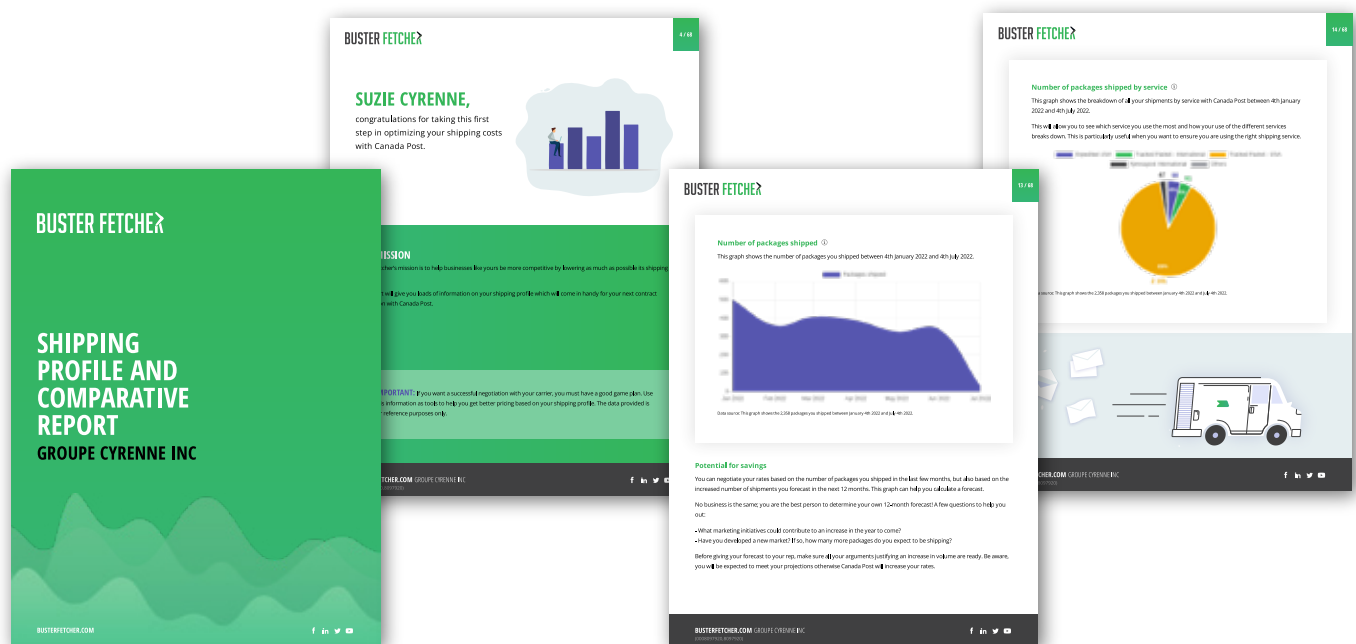
NÉGOCIATION SUPÉRIEURE



Ce rapport est votre arme secrète ! Vous n'avez pas à le dévoiler à votre représentant; c'est votre outil de négociation. Et quand on négocie, on ne montre pas toutes ses cartes. On les joue à notre avantage.

Prévoyez une rencontre avec nous et nous vous aiderons à créer votre propre rapport d'analyse.

Quant aux négos, assurez-vous de connaître vos dimensions et poids moyens, et où vous expédiez le plus. Ces informations sont essentielles dans vos négociations pour obtenir les meilleurs taux.



PROCHAINE ÉTAPE

Afin de réduire vos factures commerciales Postes Canada en seulement cinq minutes, sans changer quoi que ce soit à vos procédures actuelles, prévoyez une rencontre avec un de nos experts en économies d'expédition. Ils vous diront exactement comment vous pourrez, comme le font des milliers d'autres entreprises canadiennes à chaque jour, économiser gros sur vos prochaines factures Postes Canada.

Prévoyez une rencontre ici

