



## **Devenez un maître des finis à base d'eau**

**Mélange** – lisez vos étiquettes. Certains finis sont brassés, d'autres agités et la plupart possèdent une période de repos avant l'utilisation. L'étiquette vous indiquera les outils d'application recommandés, les taux d'étalement appropriés et la méthode adéquate d'appliquer votre prochaine couche de fini.

**Débit d'air** – pendant l'application, il ne doit y avoir très peu ou aucune circulation d'air. Une fois le fini sec après environ 30 minutes, commencez à tirer de l'air en direction opposée au plancher ce qui permettra de retirer les solvants de fini de la pièce. En règle générale, deux heures d'aération agressive devraient suffire avant de fermer le lieu du travail. N'oubliez pas : ne dirigez jamais l'air directement sur le plancher, car cela causerait de l'écrouissage.

**Lumière du soleil** – tentez de ne pas effectuer l'application sous la lumière directe du soleil ou pendant cette partie de la journée. Couvrez les fenêtres pour éliminer toute lumière du soleil plombant directement sur le plancher. Examinez les événements et les appareils qui soufflent de l'air chaud à travers le plancher. Ces situations peuvent causer un séchage prématuré, de l'écrouissage et des stries.

**Température** – acclimitez votre fini à vos lieux de travail. Ne le laissez pas dans votre camion jusqu'à ce que vous soyez prêt à effectuer l'application. Assurez-vous que le lieu de travail peut maintenir une température adéquate pendant le séchage et la prise du fini.

**Attentes** – gardez votre client impliqué dans tous les aspects du travail : enfants, animaux, temps de séchage, bruit, odeurs, problèmes d'entretien, trousse de nettoyage, fonds mous de meubles qui seront en contact avec la surface du plancher, et surtout, l'apparence et la sensation du plancher. Il ne s'agit pas d'un meuble – c'est un plancher en bois. Répondez à leurs questions avant qu'ils ne les posent.

**Surpeintures** – la durée de vie du plancher et du fini dépend de l'entretien et des surpeintures. Il s'agit aussi d'une excellente façon de rester en contact avec votre client et d'augmenter votre résultat net.

**Ventes** – vendez-vous; puis vendez vos services, vos diplômes, les prix que vous avez reçus, vos portefeuilles de travaux spéciaux, vos témoignages et vos années d'expérience dans l'industrie. Vos qualifications devraient rassurer le client. Elles démontrent que vous êtes fier de votre métier. Utilisez des brochures de produit. Les fournisseurs investissent beaucoup de temps et d'argent pour développer ces matériels de promotion et ils sont facilement accessibles et habituellement gratuits. Il s'agit d'une autre façon de vous démarquer de vos concurrents.