



#### 4.2.1 Modèle de message écrit

Mettez l'accent sur les avantages — pourquoi l'entreprise devrait-elle interagir avec le Service des délégués commerciaux? L'avantage principal, aussi connu sous le nom de « proposition unique de vente », en termes de marketing, doit être constitué d'un élément général et d'un élément particulier. L'élément général comprend les avantages offerts à tout client qui s'adresse au SDC. L'élément particulier touche principalement l'information *personnalisée* sur la façon dont l'entreprise peut tirer profit en interagissant avec le SDC. Parmi les exemples d'éléments généraux, notons :

- ◆ certains des avantages que l'on peut tirer en faisant affaire avec le SDC (correspondant aux six services de base et à la proposition de valeur du SDC selon laquelle l'entreprise peut réaliser des économies de temps et d'argent);
- ◆ bien comprendre les débouchés qu'offre le marché pour les produits de l'entreprise;
- ◆ établir et rencontrer des contacts clés;
- ◆ obtenir de l'information essentielle avant d'effectuer un voyage d'affaires sur place;
- ◆ obtenir de l'aide pour ce qui est de certains problèmes précis (p. ex. des produits immobilisés aux douanes)
- ◆ y a-t-il un événement dans votre marché ou au Canada, qui permettrait de rencontrer le client; relier le client à un événement en particulier vous aidera à fixer une rencontre personnelle au cours de laquelle vous pourrez discuter des possibilités de faire affaire dans votre marché.

Les contacts les plus réussis sont ceux qui se basent sur les éléments généraux, et qui sont également *les plus personnalisés et les plus individualisés* que possible en se fondant sur des recherches préliminaires. Il s'agira également d'utiliser une approche différente selon les segments visés, comme le démontrent les exemples suivants :