

# Astuce de MD

Idées de dialogue détonantes pour la fin de l'année



**La fin de l'année est l'occasion rêvée pour entretenir le dialogue avec les clients et les personnes intéressées. Vos partenaires commerciaux attendent même – et avec raison – votre courrier. Ils ont besoin de savoir qu'ils comptent pour vous. Donnez toute son importance à cette opération, car elle ouvrira la voie à des affaires florissantes pour l'année à venir. Pas d'idées? Voici quelques propositions.**

**Calendrier de l'Avent:** s'agissant du BtoC, un calendrier est particulièrement indiqué, surtout s'il est réalisé par un artiste et qu'il est en rapport avec vos produits. Important: il faut que le client l'ait reçu au plus tard le 1er décembre.

**Invitation à un event:** invitation à un événement festif, comme par exemple un concert de gospel, une pièce de théâtre, le cirque, une comédie musicale, etc., avec éventuellement un apéritif ou un repas pour clore la soirée. Conseil: veillez à fixer la date au début du mois de décembre ou à la mi-décembre et à inviter également les partenaires/conjoints.

**Enchères pour une bonne cause:** chargez un artiste de renommée locale ou internationale de réaliser une oeuvre d'art que vous mettrez aux enchères lors d'une manifestation à l'intention de vos clients. Les bénéfices seront versés à une bonne oeuvre. Les participants, quant à eux, reçoivent une très jolie peinture sur bois en cadeau.

**Cadeaux:** les cadeaux sont toujours bienvenus. Mais il est important de tenir compte des besoins des destinataires. Par exemple, les hommes et femmes d'affaires apprécient les memory sticks ou mini-souris d'ordinateurs et les gourmets sont séduits par les moulins à poivre électriques. Pour leur part, les spécialités culinaires font mouche à tous les coups!

**La Saint-Nicolas:** le 6 décembre ne doit pas forcément être réservé aux enfants. Surprenez vos clients en leur faisant parvenir des pains d'épice pour la Saint-Nicolas. Votre propre confiseur ou une entreprise spécialisée dans la distribution d'articles de confiserie peuvent décorer les pains d'épice avec votre message original et votre logo.

**Jeu de cartes de Noël:** demandez à des enfants de réaliser des dessins de Noël et choisissez les plus jolis afin d'en faire des cartes de vœux. Voilà un cadeau aussi sympathique qu'utile pour vos clients.

**Mélodies de Noël:** imaginez une carte de vœux qui se met à jouer l'air de „Douce Nuit“ ou à réciter un message personnel une fois ouverte. Effet de surprise garanti!

**Affranchissement de Noël:** décorez vos cartes de vœux d'une empreinte d'affranchissement festive et personnelle. Par exemple, utilisez WebStamp – l'outil d'affranchissement par Internet de la Poste Suisse – pour apposer une jolie photo à côté de la marque d'affranchissement. Pour plus d'infos, rendez-vous sur [www.poste.ch/webstamp](http://www.poste.ch/webstamp).

**Carte d'annonce:** créez une carte de Noël pleine d'ambiance et profitez-en pour avertir vos clients qu'une grande surprise les attend pour le printemps prochain. D'ailleurs, pourquoi ne pas commencer à habituer votre clientèle à recevoir des cadeaux au printemps et non plus à Noël?

**Personnalisation d'image,** un jeu d'enfant: mille sujets séduisants avec messages personnels vous attendent sur [www.alphapicture.de](http://www.alphapicture.de).

**Pour plus d'informations:** [www.poste.ch/directpoint](http://www.poste.ch/directpoint).

La Poste Suisse  
PostMail  
Marketing direct  
Viktoriastrasse 21  
3030 Berne

Téléphone 0848 888 888  
E-Mail [directpoint@post.ch](mailto:directpoint@post.ch)  
Internet [www.poste.ch/directpoint](http://www.poste.ch/directpoint)