

## De nos nouvelles...

### **Au lendemain de la présentation des vœux... parlons cadeaux !!**

#### **Rêve général ?**

Tous les clients, tous les consommateurs ont besoin de rêver un peu. Tous seront contents de recevoir vos cadeaux, de partir en voyage ou de vivre de nouvelles expériences dans leurs loisirs. La générosité provoque la sympathie, déclenche l'enthousiasme, l'envie d'agir, de se déplacer, et d'acheter en retour.

Heureusement ! La vie serait bien grise pour les chercheurs de partenaires que nous sommes, si les jeux les mieux dotés ne l'étaient que par l'achat des dotations.

Lorsque que vous pensez dotations, il faut surtout raisonner en terme budgétaire. C'est pourquoi, lorsque l'ambiance de crise nous y contraint, le budget est un élément revu à la baisse qui nous oblige à proposer aussi séduisant mais moins coûteux.

#### **Et si vous n'aviez pas de budget du tout ?**

#### **Auriez-vous quelque chose à offrir à vos clients ?**

La dotation constitue un excellent moyen d'échange et peut se valoriser facilement contre de la visibilité print ou on-line, du fichier client, des emailings, etc...

A l'inverse, si vous offrez une bonne visibilité à une marque de produits grand public, dont la cible est proche de la vôtre, vous pouvez facilement l'échanger contre les plus beaux cadeaux. Le saviez-vous ?

Tout est question d'équilibre dans la balance du partenariat !

Retrouvez des exemples de partenariat d'échange sur notre site : [www.lepartenariat.com](http://www.lepartenariat.com)

*« Et si l'on peut te prendre ce que tu possèdes, qui peut te prendre ce que tu donnes ? »*  
Antoine de Saint-Exupéry

A bientôt - Belle Plume.

Réagissez en écrivant à [bplume@lepartenariat.com](mailto:bplume@lepartenariat.com)

