Le réseau et le social selling des Saveurs du Comtat

Les Saveurs du Comtat, traiteur de 16 salariés installé à Carpentras, prépare cocktails, buffets et plateaux-repas à base de produits locaux pour les entreprises et les collectivités du Vaucluse. Manon Giraud, chargée de clientèle entreprises, veut développer son réseau : profil LinkedIn, publications, prises de contact, recommandations et partenaires.

Pour chaque situation, choisissez la bonne réponse.

Quel titre Manon doit-elle donner à son profil LinkedIn ?

☐ BTS NDRC – Passionnée de cuisine et de produits locaux – Ouverte aux opportunités dans l'événementiel en Vaucluse
☐ J'aide les entreprises du Vaucluse à réussir leurs réceptions : cocktails et plateaux-repas de produits locaux, livrés à l'heure
☐ Chargée de clientèle entreprises chez Les Saveurs du Comtat, traiteur de 16 salariés installé à Carpentras (Vaucluse)

Justification :

Quelle invitation Manon doit-elle envoyer à M. Delmas, dirigeant d'une PME de Monteux qu'elle ne connaît pas encore ?

☐ « Bonjour Monsieur Delmas, j'ai lu votre publication sur l'inauguration de vos nouveaux locaux à Monteux. Nous accompagnons souvent les entreprises du Comtat pour ce type d'événement : je serais ravie d'échanger avec vous. »
☐ Une invitation sans message, envoyée en même temps qu'à une cinquantaine de dirigeants du Comtat : M. Delmas découvrira le profil de Manon et ses réalisations, puis proposera lui-même d'échanger
☐ « Bonjour Monsieur Delmas, félicitations pour vos nouveaux locaux à Monteux ! Pour leur inauguration, découvrez notre catalogue de cocktails : – 10 % sur votre première commande jusqu'au 30 novembre. »

Justification :

Lesquels de ces faits, repérés sur LinkedIn, sont des signaux d'affaires pour Manon ? (plusieurs réponses)

☐ Une PME de Carpentras annonce l'ouverture d'un second site à Cavaillon
☐ Un traiteur concurrent d'Avignon publie sa nouvelle carte de cocktails
☐ Un dirigeant de Monteux partage sur son profil des photos de ses vacances
☐ Une entreprise d'Orange publie quinze offres d'emploi

Justification :

Manon prévoit dix publications sur son profil au cours du trimestre. Combien peuvent être des contenus commerciaux (offres, tarifs, promotions) ?

☐ Cinq au plus
☐ Huit au plus
☐ Deux au plus

Justification :

À quel moment, et comment, Manon doit-elle demander une recommandation ?

☐ Dès le premier rendez-vous avec un prospect, quand il se montre intéressé par la carte, en décrivant précisément le contact recherché (« connaissez-vous un dirigeant qui prépare une inauguration ? »)
☐ Juste après un cocktail réussi, quand le client remercie l'équipe, en décrivant précisément le contact recherché (« connaissez-vous un dirigeant qui prépare une inauguration ? »)
☐ Juste après un cocktail réussi, quand le client remercie l'équipe, par une formule générale ajoutée sur la facture qui suit (« Parlez de nous autour de vous ! »)

Justification :

Un ancien maître d'hôtel propose de représenter Les Saveurs du Comtat dans le nord du Vaucluse : il prospecterait, négocierait les prix dans une grille fixée par Manon et signerait les bons de commande au nom du traiteur, de façon permanente, contre une commission. Quel statut correspond à cette mission ?

☐ Apporteur d'affaires, intermédiaire indépendant rémunéré par une commission sur les affaires conclues, sans statut protecteur en cas de rupture
☐ Partenaire commercial libre, sans statut particulier : un simple accord oral sur le taux de commission suffit, sans préavis ni indemnité en cas de rupture
☐ Agent commercial, mandataire indépendant inscrit au registre spécial des agents commerciaux, protégé en cas de rupture du contrat

Justification :

Manon veut publier sur LinkedIn la photo du buffet servi pour les 20 ans de la société Fruits du Ventoux, logo de l'entreprise en vue. Que doit-elle faire ?

☐ Obtenir d'abord l'accord écrit du client
☐ Prévenir d'abord le client par un e-mail
☐ Publier en masquant le logo du client

Justification :

Lors d'une soirée du club d'entreprises de Carpentras, Manon a échangé avec six dirigeants. Que doit-elle faire ensuite ?

☐ Attendre qu'ils la recontactent, pour ne pas paraître insistante, puis saisir dans le CRM, avec leur origine, les contacts de ceux qui l'auront rappelée pour un projet
☐ Sous 48 heures, leur envoyer une invitation LinkedIn personnalisée ou un e-mail de remerciement, proposer un rendez-vous à ceux qui ont un projet et saisir chaque contact dans le CRM avec son origine
☐ Sous 48 heures, les inscrire à sa lettre d'information promotionnelle hebdomadaire sans les prévenir, leur adresser le catalogue des cocktails et saisir chaque contact dans le CRM

Justification :