

# Corrigé type : Créer un argumentaire commercial.

Pour cette étude de cas, les réponses apportées dans cette correction ne sont pas exhaustives. A vous de juger de la pertinence des arguments de votre collègue et de sa capacité à vous convaincre.

## Cas 1 Marché B2C :

C'est un marché destiné aux particuliers dans le cadre d'abonnements pour des paniers de fruits et légumes, dont le tarif varie en fonction de la taille de la famille.

## Exemples de réponses B2C :

### Bénéfices :

1. Pas besoin de vous déplacer, nous livrons tout pour vous !
2. Ces paniers sont bons pour la santé
3. Éduquez vos enfants aux bonnes choses !
4. 100 % écolo jusqu'à l'emballage
5. Réapprenez à cuisiner simplement et sainement
6. Favorisez les artisans locaux
7. Ne vous préoccupez pas du paiement : c'est automatique et sans engagement

## Objections et réponses :

### **1. Objection « C'est trop cher ».**

Réponse : « Je comprends tout à fait, néanmoins cela vous coûtera moins cher qu'en magasin Bio. En effet vous bénéficierez de prix remisés compte tenu du volume que nous achetons auprès de nos partenaires locaux. Enfin vous serez invité à des événements spéciaux organisés dans nos exploitations-partenaire tous les mois ».

### **2. Objection « Je me fournis déjà dans un magasin bio »**

Réponse : « En faisant appel à nous vous n'aurez plus besoin de vous déplacer par ailleurs notre mode de livraison est écoresponsable. Nous vous assurons également que les producteurs sont locaux »

### **3. Objection « Ah, mais... Je ne sais pas cuisiner »**

Réponse : « C'est pour cela que nous avons des recettes réalisables en 20 minutes maximum avec toutes les étapes de la préparation que nous vous livrons à chaque panier ».

## Cas 2 Marché B2B :

C'est un marché destiné aux professionnels. Il peut s'agir d'abonnements ou de commandes ponctuelles de paniers de fruits.

## Exemples de réponses B2B :

### Bénéfices :

1. Image d'une entreprise soucieuse de ses collaborateurs
2. Convivialité du partage
3. Qualité de vie au travail / Santé de vos collaborateurs
4. Sans engagement
5. Double engagement responsable et social : Bio, local et engagé en faveur des établissements et service d'aide par le travail (ESAT) cela favorise l'insertion en faveur de personnes en situation de handicap et permet à terme d'obtenir des déductions fiscales.

### Objections et Réponses :

#### **1. Objection « Non, vraiment... Je ne vois pas l'intérêt »**

Réponse : « C'est normal que vous pensiez cela. Cependant, vous allez donner une image très positive à vos collaborateurs. Mais aussi à vos partenaires, puisque en travaillant avec nous vous faites travailler des ESAT et participez donc à l'insertion professionnelle de personnes en situation de handicap ».

#### **2. Objection « Ça va faire du gaspillage, tout le monde ne mange pas de fruits ».**

Réponse : « Tout à fait, c'est la raison pour laquelle nous récupérons tous les fruits non consommés que nous transformons en compost avec les producteurs ».

#### **3. Objection « C'est inutile, je préfère plutôt organiser un événement pour mes collaborateurs ».**

Réponse : « Je comprends tout à fait, mais nous parlons là de prendre soin au quotidien de la santé de vos équipes, ce qui participe nécessairement à l'amélioration de la Qualité de vie au Travail ».