

X3 : Tippecanoe, Indiana – Engagement stratégique et développement de partenariats (20 e-mails)

X3.004 : La Fontaine à Riehle Plaza – Construire la confiance et rassurer

Dates : du 23 au 29 décembre 2024 (du lundi au dimanche)

(Symbolisant l'ouverture et la transparence, avec une honnêteté rafraîchissante)

Objectif

Traiter les objections, favoriser la confiance grâce à la transparence et offrir des bénéfices tangibles quotidiens pour renforcer les relations et améliorer la bonne volonté.

Jour 1 : E-mail de suivi sur les préoccupations avec un cadeau en e-billet (lundi)

- **Action** : Matrix Kids envoie un e-mail abordant les premières préoccupations, accompagné d'un cadeau en e-billet pour le Musée Matrix Kids, destiné aux employés du cabinet et à leurs enfants.
- **Exemple d'e-mail** :

Objet : Réassurance sur l'autonomie des clients et un cadeau de Matrix Kids

Bonjour [Nom du contact du cabinet],

Nous comprenons l'importance des relations clients et de l'autonomie pour votre cabinet.

Matrix Kids s'engage à préserver ces valeurs fondamentales. Pour vous témoigner notre gratitude, nous sommes ravis de vous offrir des e-billets gratuits pour le Musée Matrix Kids à l'intention de vos employés et de leurs familles. Nous espérons que ce petit geste apportera un peu de joie.

Faites-nous savoir s'il y a d'autres points que nous pourrions clarifier.

Chaleureusement,

[Votre prénom]

- **Réponse simulée** : Le cabinet apprécie les e-billets et rassure Matrix Kids sur leur ouverture à poursuivre les discussions, tout en mentionnant leur besoin de soutien financier pour des défis immédiats.

Jour 2 : Appel téléphonique avec accès aux ressources IP (mardi)

- **Action** : Matrix Kids discute des options pour aborder les dettes du cabinet tout en offrant un accès exclusif aux ressources IP susceptibles de bénéficier à leurs affaires client.
- **Dialogue proposé** :

Matrix Kids : « Nous voulons soutenir vos besoins financiers immédiats sans compromettre votre autonomie opérationnelle. En plus de discuter du partage des revenus, nous souhaitons offrir à votre équipe un accès exclusif à la bibliothèque de ressources IP de Matrix Kids, qui pourrait fournir des informations précieuses pour vos affaires client. Qu'en pensez-vous ? »

Cabinet : « Cela semble utile, surtout alors que nous cherchons à ajouter de la valeur pour nos clients actuels. »

Matrix Kids : « Nous sommes ravis de l'entendre. Explorons comment structurer un modèle de partage des revenus avec ces ressources IP supplémentaires dans le cadre du partenariat. »

- **Réponse simulée** : Le cabinet est réceptif à l'offre de ressources et demande une stratégie financière claire pour gérer les dettes.

Jour 3 : Accord préliminaire avec modèles de contrat en bonus (mercredi)

- **Action** : Matrix Kids fournit un brouillon d'accord préliminaire, incluant un accès bonus à un ensemble de modèles de contrat de droits d'auteur que le cabinet pourrait utiliser avec ses clients.
- **Extrait d'accord** :

Clause 3 : Structure de soutien financier

Matrix Kids allouera [pourcentage spécifié]% des revenus issus des nouveaux dossiers IP pour soutenir le remboursement des dettes de [Nom du cabinet]. En outre, Matrix Kids accorde un accès exclusif à des modèles de contrat de droits d'auteur d'une valeur de [montant].

Clause 5 : Autonomie dans les relations client existantes

[Nom du cabinet] conserve une autonomie totale sur les dossiers clients existants, sans obligation de modifier les accords en cours.

- **Réponse simulée** : Le cabinet apprécie la valeur ajoutée des modèles mais suggère des clarifications supplémentaires sur le modèle de partage des revenus.

Jour 4 : Accord ajusté et offre d'un cadeau pour la famille (jeudi)

- **Action** : Matrix Kids intègre les retours dans l'accord en ajoutant des révisions semestrielles du partage des revenus. De plus, ils proposent une invitation spéciale à une journée familiale pour les employés du cabinet au Musée Matrix Kids, avec des activités pour les enfants.
- **Exemple de clause ajustée** :

Clause 6 : Ajustement du partage des revenus

Les deux parties conviennent de revoir les termes du partage des revenus tous les six mois, permettant ainsi une flexibilité en fonction des besoins des clients et des objectifs financiers.

- **Exemple d'e-mail de suivi** :

Objet : Accord mis à jour et invitation à une journée familiale !

Bonjour [Nom du contact du cabinet],

Nous avons apporté des ajustements à la structure de partage des revenus en fonction de vos retours. Nous souhaitons également inviter chaleureusement votre équipe et leurs familles à une journée spéciale au Musée Matrix Kids, où les enfants pourront participer à des activités créatives et amusantes.

Au plaisir de poursuivre notre conversation !

Chaleureusement,

[Votre prénom]

- **Réponse simulée** : Le cabinet exprime sa gratitude pour l'approche axée sur la famille, notant l'alignement avec leurs valeurs et signalant une perspective positive pour le partenariat.

Jour 5 : Introduction des partenariats éducatifs et carte-cadeau de Noël (vendredi)

- **Action** : Matrix Kids présente le cabinet à des partenaires potentiels issus d'institutions éducatives locales, accompagné d'une carte-cadeau en guise de remerciement pour les fêtes.
- **Exemple d'e-mail au cabinet** :

Objet : Connectons-nous avec notre communauté + Un cadeau de Noël

Bonjour [Nom du contact du cabinet],

Nous sommes ravis de vous présenter nos partenaires éducatifs à Tippecanoe. L'expertise de votre équipe pourrait grandement soutenir ces institutions, en alignement avec nos valeurs communes d'engagement communautaire. En guise de remerciement pour les fêtes, nous vous offrons cette carte-cadeau pour des activités locales de restauration et de divertissement – un petit geste pour exprimer notre gratitude.

Cordialement,

[Votre prénom]

- **Réponse simulée** : Le cabinet montre de l'intérêt pour la connexion communautaire et apprécie le cadeau de Noël, le voyant comme une incitation à aller de l'avant.

Jour 6 : Planification d'une réunion en personne avec des cadeaux personnalisés (samedi)

- **Action** : Matrix Kids propose une réunion collaborative en personne avec le cabinet et les partenaires éducatifs locaux, accompagnée de cadeaux personnalisés pour les employés du cabinet.
- **Exemple d'e-mail** :

Objet : Proposition de collaboration en personne + Cadeaux personnalisés

Bonjour [Nom du contact du cabinet],

Nous aimerions inviter votre équipe à une réunion en personne avec des représentants de nos partenaires éducatifs locaux. Ce serait une occasion idéale pour approfondir notre collaboration. Nous préparons également de petits cadeaux personnalisés pour chacun de vos employés en signe de gratitude.

Faites-nous savoir si cela vous convient !

Cordialement,

[Votre prénom]

- **Réponse simulée** : Le cabinet accepte avec enthousiasme, appréciant l'approche réfléchie et le geste des cadeaux personnalisés.

Jour 7 : Réflexion hebdomadaire et ajustements, avec extension des e-billets (dimanche)

- **Action** : Matrix Kids organise une revue interne pour réfléchir aux progrès de la semaine et, en geste final, prolonge les e-billets pour les membres de la famille qui pourraient ne pas en avoir reçu initialement.
- **Note de réflexion** :
« L'approche de cette semaine, axée sur des avantages tangibles, a été bien accueillie.

Renforcer la bonne volonté à travers des gestes communautaires et familiaux a amélioré notre position auprès du cabinet. Nous continuerons à intégrer des touches personnalisées et une communication transparente à l'avenir. »

JOYEUX NOËL

Objectif : Traiter toutes les objections, favoriser la confiance grâce à la transparence et à la réactivité, et célébrer la période des fêtes pour renforcer les liens avec Legal Shield Tippecanoe.

X3.004 (Cabinet juridique)

Action (Jour 1-2) :

- **Présentation du plan de stabilité** : Débutez la semaine en partageant un plan détaillé sur la manière dont le partenariat maintiendra et améliorera les relations clients du cabinet et l'autonomie de son personnel. Abordez directement les préoccupations potentielles avec un plan clair pour soutenir la stabilité de l'équipe existante et apaiser toute crainte liée aux changements.

Réponse simulée : Le cabinet exprime sa gratitude pour la clarté mais soulève une demande supplémentaire de soutien financier pour gérer les dettes immédiates, signalant une possible piste pour des négociations supplémentaires.

Geste de Noël (Jour 3)

- **E-billets de Noël et message personnalisé** : Envoyez à chaque employé du cabinet un e-billet spécial pour le Musée Matrix Kids Cards, conçu pour eux et leurs familles. Accompagnez-le d'une carte de Noël virtuelle festive de Matrix Kids, les invitant à participer à une célébration de Noël à distance le 24 décembre. Ajoutez un message exprimant votre gratitude et votre joie de construire un partenariat allant au-delà des affaires – un partenariat qui valorise chaque membre de l'équipe et leurs familles.

Célébration virtuelle de Noël (Jour 4)

Fête à distance de Noël : Organisez une célébration virtuelle de Noël avec l'équipe de Legal Shield Tippecanoe. L'événement inclut :

- **Activités sur le thème de Noël** : Jeux festifs ou quiz sur Noël.
- **Segment éducatif** : Une courte intervention engageante sur l'importance de la protection de la propriété intellectuelle dans l'éducation de la petite enfance, mettant en lumière la mission commune du partenariat.
- **Tirage au sort festif** : De petits cadeaux, tels que des copies d'une ressource sur le droit d'auteur de Matrix Kids ou des produits en édition limitée pour Noël, pour apporter une touche de festivité.
- **Remarques de clôture** : Soulignez la joie de bâtir ce partenariat et exprimez votre sincère gratitude à l'équipe pour faire partie de ce voyage.

Suivi des préoccupations (Jour 5-6)

- **Réaborder les préoccupations** : Utilisez ces jours pour faire un suivi des questions

ou préoccupations spécifiques qui pourraient subsister. Si nécessaire, fournissez des ressources, données ou clarifications supplémentaires pour renforcer l'engagement du partenariat à la stabilité et au respect des relations clients établies.

- **Concentration sur l'autonomie et le soutien** : Rassurez-les que Matrix Kids valorise l'expertise de leur équipe et travaillera pour soutenir leur autonomie dans le cadre du partenariat.

Geste final des fêtes (Jour 7)

- **Remerciements et bonus de Noël** : Envoyez un message sincère pour les remercier de leur ouverture et de leur collaboration tout au long du processus de négociation. Transmettez vos vœux chaleureux pour les fêtes et offrez un petit « bonus de Noël » sous forme d'un guide numérique de ressources en propriété intellectuelle adapté à leurs besoins professionnels. Ce guide est un cadeau pour soutenir le travail continu de leur équipe en droit de la propriété intellectuelle, soulignant l'engagement de Matrix Kids à apporter de la valeur.