

Opérations Commerciales

Les opérations commerciales peuvent se résumer en trois grands domaines

1. LA GENERATION DE CLIENTELE

Au-delà des actions permanentes menées avec vos forces de ventes, vous pouvez bénéficier d'apports de compétences externes, voici nos domaines d'intervention

- ◆ Création de trafic en point de vente (BTC ou BTB),
- ◆ Opération de création de la demande / lead generation (BTB).
- ◆ Lancement pour votre compte de campagnes de prospection
- ◆ Développement d'outils d'aide à la négociation,
- ◆ Action de stimulation des forces de vente
- ◆ Recherche d'agents commerciaux, recrutement de nouveaux revendeurs et/ou de nouveaux circuits de distribution.

2. LA STIMULATION DE VOTRE PARC CLIENT

Votre parc client est le socle de votre entreprise, mais leur vendez vous bien tous vos produits ? Vos commerciaux portent-ils correctement toutes vos offres ? Utilisez-vous les bons outils de vente ?

- ◆ Etude de récurrence de vos portefeuilles clients
- ◆ Analyse des outils adéquats par cible
- ◆ Lancement de campagne de développement de nouvelles offres
- ◆ Mise en œuvre de logiciel de gestion de la relation avec vos clients
- ◆ Fidélisation des clients captés et développement de ventes additionnelles
- ◆ Création d'évènements, journées, rencontres, expos, etc.

3. LE DEVELOPPEMENT DE L'IMAGE

Votre stratégie a changé, votre image aussi, mais vos clients le savent -ils ? Quel message a porté votre force commerciale ou votre réseau ?

- ◆ Création d'image par le marketing direct
- ◆ Création de la notoriété de votre marque grâce aux relations presse
- ◆ Campagne de communication spécifique
- ◆ Création d'évènements ou de sponsoring.

Opérations Commerciales

ILS ONT LANCÉ DES OPERATIONS COMMERCIALES ..

AQUILUS PISCINES

la vie en bleu, autrement

80 points de vente en France
en réseau direct et indirect

Objectif :

Développer la culture de « chasse »

- ◆ Lancement de campagne de prospection directe en coaching des forces de vente
- ◆ Création et Lancement de campagne emailing segmentées par ligne de produit

<http://www.aquilus.fr>



Leader Européen de la LLD
de parc automobile

Objectif :

dynamiser la force commerciale en prospection de clients dormants ou de prospects

- ◆ Lancement de campagne de prospection directe en coaching des forces de vente
- ◆ Formation des commerciaux
- ◆ Outil de simulation de la prospection, organisation des efforts

<http://www.leaseplan.fr>



Foncière-développeur

Société Immobilière,
3000 Personnes en France

Objectif :

Création de trafic sur des résidences en cours de construction afin de dynamiser les ventes

- ◆ Lancement de campagne emailing, création des accroches, réalisation, recherche des fichiers
- ◆ Création d'outils spécifiques, bornes numériques posées chez les commerçants, cadre numériques, etc....
- ◆ Création de trafic sur les zones de chalandise par différents moyens

<http://www.icafe.fr>

ET VONT RECOMMENCER !