

# STRATEGIE COMMERCIALE



**ATOUT MAJEUR MANAGEMENT**

144 rue Garibaldi  
69006 Lyon

Tél : 04 78 14 19 19

<http://www.atoutmajeur.com>

*La stratégie reste au cœur des entreprises et des interrogations permanentes de tout dirigeant et cadre. Trop tôt ? Trop tard ? Bonne cible ? Bon outil ? Bon message ? Un questionnement permanent et...vital. Atout Majeur vous propose des prestations uniques et toujours originales.*

## LA STRATEGIE COMMERCIALE

Se positionner, se repositionner, innover, convaincre, conquérir, les mots sont sans fin. Au delà des grandes théories, la lucidité et l'innovation restent des leviers de développement majeurs.

### ETAPE 1 : LES ENJEUX

Avant de dessiner votre stratégie commerciale, être sûr de ses enjeux est essentiel. Que jouons nous ?

- Protéger notre marché
- Conquérir des parts
- Augmenter nos marges
- Approcher de nouveaux domaines
- Modifier le modèle de distribution

*Une belle séance de brainstorming en notre compagnie peut contribuer à éclaircir ces points. Votre connaissance métier et nos méthodes vont permettre de créer déjà des différences avec vos concurrents.*

### ETAPE 2 : ANALYSE 360 °

Les enjeux sont déterminés, mais que se passe-t-il autour de nous ?



- Analyser votre marché et réaliser des études concurrentielles comparatives
- Analyser votre positionnement par secteur/produits/implantations (mix marketing)
- Analyser vos équipes commerciales ou réseaux commerciaux
- Etudier les systèmes de motivation
- Evaluer le management de la performance et sa stimulation

*Vous avez probablement déjà une bonne vision de tout cela mais nos approches quantitatives, nos analyses statistiques, notre recueil d'information sur votre marché sont autant de facteurs de précision. Quant aux équipes commerciales, plus de 300 missions ont développé un flair déjà bien aiguisé.*

## ETAPE 3 : DIMENSIONNER LES MOYENS

Tant de stratégies restées dans les cartons faute d'une force de frappe adéquate, tant de produits dans les stocks qui dorment...

Quelques raisons simples :

- Y a-t-il adéquation entre marché/offre/marketing/force commerciale ?
- Les outils de vente et de gestion des ventes sont ils adaptés ?
- Votre organisation commerciale est elle en ordre de marche ?
- Vos campagnes de ventes sont elles innovantes ?
- Vos plans d'action sont ils prêts ?

*Dans ces domaines, notre inventivité associée à votre pragmatisme vous permettra de surprendre vos équipes et vos clients. Nos consultants sont « des baroudeurs » du commerce et nous trouverons rapidement le chemin de la performance.*

## ET LE NUMERIQUE ?



Les technologies numériques ont bouleversé la vente et les relations clients. Le téléphone portable a-t-il changé vos relations clients ? et le mail ? et votre site internet ? et vos campagnes de emailing, qu'en est il ?

**Attention ce n'est que le début :** flash code, bornes interactives, réseaux sociaux, tablettes numériques, géolocalisation dynamique, etc....

Enfin les outils de CRM bien pensés permettent de toucher plus finement les clients.

*Depuis 1995, nous sommes sur ce marché d'adaptation des outils commerciaux. Nos équipes intégrées peuvent vous accompagner dans ce domaine essentiel à la performance.*

**Pourquoi faire appel à une entreprise extérieure pour travailler notre stratégie ? Ne sommes-nous pas capables seuls ?** La question ne se pose pas comme cela, mais plutôt :

- Voulons-nous atteindre nos cibles absolument ?
- Un spécialiste de stratégie n'a-t-il pas une expérience à partager ?
- Sa culture multi activité n'est elle pas une source de créativité ?
- Des approches nouvelles sont elles possibles ?

Votre savoir-faire métier, notre savoir-faire stratégie sont des atouts à absolument valoriser.

**15 années de conseil ont forgé un savoir-faire unique.**

## Quelques références



### Courtage de mutuelles et assurance en ligne.

Etude de positionnement, outils commerciaux, méthode de traitement des contacts et appels, formation des équipes.



### Icade Promotion.

Etude de marché sur un nouveau concept de produit, animation de tables rondes clients, Conseil en commercialisation, réalisation du plan de com produit.



### Aquilus France, secteur piscine

Etude du mode d'animation du réseau de vente directe et indirecte, conseil en stratégie commerciale, mise en place de prospection en fichier dur.

Lancement de produits.



### Réseau National de Vérandaliste ,

Etude de marché, animation du réseau, segmentation des offres, approche commerciale nouvelle.