



Défis et solutions Avril 2014

Chaque « news » c'est plusieurs opportunités de business qui répondent aux enjeux rencontrés en mission opérationnelle,
Le but : vous permettre de gagner plus en compétence chaque mois

Enrichir votre modèle économique,

En Avril, j'ai travaillé sur **4 optimisations / enrichissements de modèle économique**: 4 Sociétés dans **4 domaines d'activité** complètement différents. Le partage de ce vécu est la valeur ajoutée que je vous propose dans ce courrier.

Avoir un concept marketing gagnant assure un positionnement marché qui stabilise le CA à court terme.
Garder la motivation et la performance de votre équipe commerciale garantit l'atteinte annuelle de vos objectifs.

Construire une organisation, une gestion financière et des ventes efficaces est le prérequis indispensable.

Malgré tous ces leviers réussis,

- bon nombre de PME, PMI n'arrivent pas à rendre **pérenne leur business**.
- bien des créateurs d'entreprises, bien des lancements de nouveaux produits n'arrivent pas à rendre **viable leur idée**

La cause = « la crise » ? NON

Lorsque l'on maintient sa capacité d'adaptation au bon niveau, un ralentissement temporaire d'activité, se justifie dans 100% des cas par la non pertinence des **4 M** de votre modèle économique qui ne sont pas **pertinents / performants / optimisés et en dynamique**.

Quand certaines entreprises progressent, d'autres perdent des parts de marché, de la rentabilité...

L'innovation et la performance commerciale vont générer vos marges de demain.

Adapter, enrichir son modèle économique, avant que ce ne soit nécessaire est LE facteur clef de succès.

La solution :

déployer avec pertinence et en dynamique les **4 M** de votre modèle économique

MODE	de commercialisation	Position marketing et stratégique de l'entreprise <i>Comment gagner de l'argent et pourquoi cela va réussir</i>
METHODE	de promotion	Choix des réseaux de vente Et des canaux de communication
MARGE	à réaliser	Capacité à générer de la marge Pour garantir la pérennité
MANAGER	ses équipes	Pour maintenir <i>La motivation et la performance</i>

Les actions à mener :

Lancer de nouveaux produits, aller sur des marchés à forte croissance, exploiter les meilleurs réseaux de promotion, de distribution, créer des offres à forte marge, conquérir des clients à fort budget, avoir les managers et les commerciaux aux meilleurs niveaux de compétences de son marché...

Mais surtout la pertinence du comment dégager avec facilité et légitimité le plus de marge : sur la vente de pièce, de matériel, sur les heures de pose, ou d'installation, sur les ventes additionnelles, sur les packs, sur les heures de conseil, d'ingénierie, sur les valeurs ajoutées, est ce que je crée et valorise assez ma valeur ajoutée

Le ralentissement économique nous impose de nous poser les bonnes questions pour remettre en cause tout ou une partie de **votre modèle économique suivant** vos objectifs, vos ambitions, les modes de consommations de demain, l'évolution des services et de la technologie des produits

Si vous avez le moindre doute sur :

- la performance d'un des **4 M de votre modèle économique**
 - votre capacité à innover ou à être performant commercialement, à exploiter vos savoir faire et savoir être pour créer de la valeur ajoutée dans votre business,
- je vous invite à une rencontre qui, par elle seule, vous apportera déjà des effets de croissance. Je m'y engage, rencontrons-nous.

D'ici là, chers clients et partenaires, acceptez mes plus vifs encouragements.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
Marketing et développement Commercial
Accélérateur de croissance
Optimisation de la performance commerciale



Se poser les bonnes questions
Mettre en oeuvre les solutions
Analyser les bénéfices acquis