

Vision et stratégie gagnante pour 2014

2014 sera une année de relance

Novembre nous a donné quelques signes très positifs pour l'année économique 2014
Le déficit extérieur s'est replié sur les 12 derniers mois ,
Le nombre des demandeurs d'emploi a diminué en Octobre ,
Bruxelles prévoit une sortie de crise pour la France en 2014.

Comment font ceux qui réussissent ?
Comment se préparer ?

Innover. Chez Décathlon ils lancent leur mobile shark-pack-extrême
Investir pour recruter les meilleurs candidats
Maintenir la performance commerciale : une histoire de méthodologie

Pas de doute 2014 sera une année où l'économie sera plus positive que les 2 dernières années, comment allez vous vous y préparer ?

Voici 3 angles qui sont vecteurs de réussite ; si vous avez la maîtrise de ce tiercé gagnant, vous allez performer et pouvoir exploiter au mieux toutes les opportunités de 2014.

INNOVER	RECRUTER	OPTIMISER
Nouveaux produits	Pour plus fidéliser	Vos modèles économiques
Nouveaux marchés	Pour conquérir	Vos méthode Commerciale

INNOVER

Le réseau N°1 d'articles de sport innove avec le lancement de SON téléphone portable, un article un peu en marge de ses familles produits classiques mais qui reste légitime (puisque c'est un portable pour le sport et la vie de plein air...) Cette trouvaille va permettre au distributeur d'augmenter ses parts de marché vers de nouveaux prospects et fidéliser encore plus ses clients.

Chez externCom, nous proposons le concept des 9 opportunités de croissance qui permet à toute entreprise à tout moment de trouver de nouveaux marchés, de nouvelles opportunités de croissance

RECRUTER

La PME peut aussi recruter les meilleurs candidats commerciaux, c'est principalement une histoire de méthode qui permet non seulement d'attirer d'excellents candidats mais aussi de rentabiliser dans un temps record le recrutement.

Nous pouvons vous faire bénéficier de nos expériences et techniques pour recruter les meilleurs commerciaux et pour rentabiliser dans un temps record leur recrutement. Une des recettes est de permettre aux nouveaux collaborateurs de bénéficier de plans d'actions adaptés au besoin de conquête ou de fidélisation client

OPTIMISER

Chaque année, les marchés se muent et les modèles économiques ont besoin de s'adapter.

Diverses solutions sont possibles pour ajuster votre business model, pour faire évoluer vos anciennes méthodes qui sont aujourd'hui peut être moins performantes... Un avis extérieur est souvent indispensable pour aider à rebondir.

Chers clients, chers partenaires

2014 sera une année de relance. Réussir ensemble dans ce nouveau contexte est ce que nous vous proposons, et c'est maintenant que nous devons nous y mettre ensemble : vous serez plus fort.

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