


Les bonnes nouvelles commerciales mars 2012

Une new = plusieurs opportunités de business


Agir pour gagner des nouveaux clients

- * Innover, soyez présent sur de nouveaux marchés,
- * Innover dans votre communication,
- * Innover pour prospecter plus et mieux.

Gagner de nouveaux clients doit être un objectif évalué et optimisé au moins chaque mois. Ceux qui excellent dans ce domaine ne cessent d'innover (sur leurs offres, produits, services), d'adapter leur COM, leur prospection et optimisent sans cesse leur taux de concrétisation prospects / clients, soit leur performance commerciale

<p>Innovover</p> <p>Pour de nouveaux segments marchés et clients. (vos produits, services, offres). Pour rester compétitif, pour fidéliser, et pour augmenter sa marge.</p> <p><i>La nouveauté externCom 2012</i> externaliser votre département, votre suivi Marketing et bénéficier d'idées neuves chaque mois à partir de : 980 €</p>	
---	---

	<p>INNOVER dans votre communication</p> <p>Adapter sa COM à ses nouveaux objectifs et cibles et ajouter un nouvel outil de COM par an, un enjeu minimum.</p> <p><i>La nouveauté externCom 2012</i> Découvrir la signature vidéo pour <u>présenter, en 1'</u> avec impact un produit, un service, une action ponctuelle, et à une condition privilégiée avec le partenariat client externCom.</p>
---	---

<p>INNOVER et optimiser dans votre Marketing direct</p> <p>Associer à votre prospection un thème d'innovation + un outil de COM nouveau et un suivi pour optimiser votre taux de concrétisation. La formation managériale et commerciale reste un levier de performance .</p> <p><i>La nouveauté externCom</i> Un engagement de réussite avec des objectifs à atteindre, dans le but de vous garantir des succès nouveaux</p>	
--	---

Chacune de ces actions va être un apport efficace et opérationnel pour vos équipes

Chers clients, partenaires, je reste à votre écoute pour cette mise en place ou pour répondre à toutes questions qui vont permettre la croissance de votre entreprise.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
www.externcom.com
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