

Les bonnes nouvelles commerciales Mai 2012
Une new = plusieurs opportunités de business

**« Plus de commerciaux = plus de marges »
est ce une évidence ?**

Si c'est une évidence pour vous, alors c'est une solution pour faire face à la crise.

Si cette évidence ne fonctionne pas chez vous, c'est **qu'une faille dans votre stratégie et/ou dans votre développement commercial existe et/ou que votre business model est en fin de vie.**

Une faille dans votre stratégie de développement

Lorsqu'avec plus de commerciaux vous ne pouvez :

- couvrir plus de territoire
- prospector plus de segments clients
- formaliser plus d'offres donc en conclure plus et générer un plus grand nombre de ventes donc de marge
- réduire la place de vos concurrents
- avoir une meilleure notoriété, connaissance terrain



Un Business model en fin de vie

quand vos/votre réseau de vente est saturé
Si vos concepts et approches marketing deviennent inefficaces
Si les coûts de marketing, communication et commercialisation absorbent +30% de la marge

ALORS QUE FAIRE !

Regardez vos concurrents, est ce qu'ils progressent, si c'est le cas, il est urgent de faire faire un diagnostic par un expert qui va identifier la problématique de performance commerciale ou de business que vous avez.
Si eux aussi régressent, il est vital de trouver des solutions de diversification et / ou de modification de business model
Chers clients, partenaire, je reste à votre écoute pour une mise en place ou pour répondre à toutes questions qui vont permettre la croissance de votre entreprise.



Chers clients, partenaires, je reste à votre écoute si besoin pour réaliser **ce diagnostic urgent** ou pour **augmenter votre force de frappe** ce qui vous permettra plus de croissance pour votre entreprise avec toujours plus de rentabilité.

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