

L'Observateur

Des stratégies de commercialisation

Exemple de questions à se poser sur les ventes

L'analyse des ventes

- Chez quels clients a-t-on augmenté nos ventes ? Diminué ?
- Clients nouveaux, clients perdus (en a-t-on gagné plus que perdu) ?
- Grands clients vs petits ?
- Rentabilité des clients ?
- Ventes moyennes par client ?
- Nombres de transactions par client ?

La rentabilité des ventes actuelles ?

Met-on les efforts aux bons endroits ?

L'équipe de vente

- A-t-on les bonnes personnes ?
- Sont-elles suffisamment formées ?
- Sont-elles bien dirigées (objectifs, suivi, évaluation) ?
- Sont-elles bien organisées (gestion du temps, plan de rémunération) ?

La fonction vente actuelle (processus, outils (web, dépliants, présentations, etc.)

- Les outils sont-ils de bons véhicules de communication de l'entreprise ?
- Sont-ils consistants avec les objectifs de l'entreprise ?

Le marché

- Augmente, diminue ou est stable ?
- Quelles sont ses dynamiques clés ? (force du dollar, coût des matières premières)
- Quelle est la chaîne d'approvisionnement dans le secteur où on évolue ?

Les concurrents :

- Qui sont les grands concurrents (que font-ils de bien) ?
- Obtenir des benchmarks (Concurrents asiatiques) ?

Les besoins des clients

- Leurs critères d'achats ?
- La notoriété de notre entreprise auprès du client vs celle des concurrents ?
- Les forces et faiblesses de chacun ?

Les opportunités de croissance ?

*Cette liste est à titre indicative seulement, contactez-nous pour plus de détails.