

CRÉATION D'UNE STRATEGIE COMMERCIALE



Comment définir une stratégie commerciale?

La **stratégie commerciale** d'une entreprise est définie par **les moyens et les actions** qu'elle va mettre en place pour atteindre **ses objectifs commerciaux**. Il est donc nécessaire, pour toutes entreprises, de se fixer en amont des objectifs commerciaux **S.M.A.R.T** (Spécifique, Mesurable, Acceptable, Réalisable, Temporellement défini).

La stratégie commerciale doit être **unique à chaque entreprise** car elle prend en compte une multitude de **facteurs internes** (produit et service, positionnement...) et **externes** (marchés, concurrents...).

L'enjeu majeur de la mise en place d'une stratégie commerciale est d'améliorer **les indicateurs commerciaux** (volume de ventes, CA, marge, nombre de clients, panier moyen, taux de conversion...)

Pourquoi être accompagné dans la mise en place d'une stratégie commerciale ?



La **concurrence** sur les marchés devient toujours plus **intense** alors même que de nombreux **marchés sont déjà matures**. Pour soutenir **la croissance de l'activité** ou tout simplement **conserver ses parts de marché**, les entreprises doivent mettre en place ou adapter une stratégie commerciale en fonction de l'évolution de leur **environnement (marchés, concurrents, internet...)**.

Cette démarche est primordiale et concerne toutes les entreprises. Cependant, la création ou l'adaptation d'une stratégie commerciale peut mobiliser **énormément de ressources en interne** et être **chronophage**.

Faire appel à un consultant extérieur, qui aura un **regard neuf** et une **expertise sur la commercialisation de produits et services** permet un gain de temps considérable pour mettre en place et vous aider à déployer votre stratégie commerciale.



Comment PIDAXY peut vous accompagner ?

Un consultant **expérimenté** est entièrement **dédié à votre projet**. Il interviendra avec vous de la définition des objectifs commerciaux à la mise en place de votre stratégie commerciale adaptée à votre entreprise.

Fort de nombreuses expériences dans ce domaine, PIDAXY vous propose **une vision, des outils** et **une méthodologie** pour vous accompagner dans cette démarche.

Cette prestation s'effectuera en trois étapes :

- **Analyse de l'entreprise et du marché** (produits et services, commercialisation, marchés, concurrents, ...)
- **Définition des objectifs commerciaux**
- **Définition et mise en place de la stratégie commerciale** (les actions et moyens à mettre en place pour atteindre vos objectifs)

Votre consultant spécialisé pour un **devis personnalisé** :

Benjamin PIERRISNARD - b.pierrisnard@pidaxy.fr



NOTRE MÉTHODOLOGIE CREATION D'UNE STRATEGIE COMMERCIALE



PIDAXY

Phase 1 : Rencontre avec le dirigeant



PIDAXY échange avec vous sur votre entreprise, votre projet et vos spécificités.



Phase 2 : Etude de l'entreprise, des produits et services, de la commercialisation, du marché et des concurrents :



PIDAXY, réalise un diagnostic de l'entreprise sur les aspects clés liés à la mise en place d'une stratégie commerciale pour comprendre l'environnement de l'entreprise.



Phase 3 : Proposition commerciale et contrat

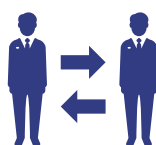
PIDAXY s'engage avec vous : délais, prix, interlocuteurs, objectifs, rien n'est laissé au hasard.



Phase 4 : Rédaction du cahier des charges pour la définition des objectifs et de la stratégie commerciale



PIDAXY élabore un cahier des charges en commun avec vous et répondant à l'ensemble de vos besoins en définissant vos objectifs commerciaux et en mettant en place de votre stratégie commerciale.



Phase 5 : Etape intermédiaire : validation des avancées sur les objectifs et la stratégie commerciale

PIDAXY vous propose un point intermédiaire sur les avancées de la rédaction des objectifs et de la stratégie commerciale pour rester en phase avec le cahier des charges initial et repréciser si besoin certains points.



Phase 6 : Mise en place des objectifs et de la stratégie commerciale + présentation à l'ensemble de l'entreprise



PIDAXY vous accompagne dans la mise en place des objectifs et de la stratégie commerciale. PIDAXY assure la présentation des nouveaux objectifs et de la stratégie commerciale à l'ensemble des personnes de l'entreprise.



Phase 7 : Suivi après 6 mois de l'évolution des objectifs et de la stratégie commerciale

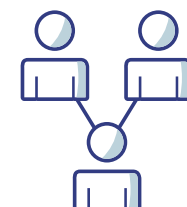
PIDAXY revient vers vous après 6 mois (ou avant si nécessaire) pour analyser les différents indicateurs commerciaux et évaluer la réussite de la nouvelle stratégie commerciale.

En option : PIDAXY peut intervenir à nouveau après un an pour adapter la stratégie commerciale



Phase 8 : Relation post mission & recommandations

PIDAXY reste en contact avec vous après la mission et peut vous proposer un accompagnement dans la durée dans de nombreux domaines !



Satisfait de notre travail ? Recommandez nous !

Votre consultant spécialisé pour un **devis personnalisé** :

Benjamin PIERRISNARD - b.pierrisnard@pidaxy.fr



PIDAXY