

## DÉVELOPPER ET VALORISER VOS AVANTAGES CONCURRENTIELS

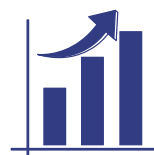


### Comment développer et mettre en avant vos avantages concurrentiels?

Un **avantage concurrentiel** permet à une entreprise de générer des bénéfices sur le long terme selon **Michael Porter** (professeur américain en stratégie d'entreprise à Harvard). Il représente l'une des forces principales de chaque entreprise commerciale et doit être de ce fait **préservé, utilisé et enrichi**. L'avantage concurrentiel permet à l'entreprise de surpasser **ses concurrents sur son marché**.

Les avantages concurrentiels peuvent être de plusieurs natures : **la qualité** du produit ou du service supérieure à celle des concurrents, **l'image de marque, les technologies brevetés, le professionnalisme du personnel, la situation géographique** ...

### Pourquoi développer et valoriser ses avantages concurrentiels ?



**La concurrence** sur les marchés devient toujours plus **intense** alors même que de nombreux **marchés sont déjà matures**. Connaître, développer et valoriser ses **avantages concurrentiels** sont des leviers importants pour améliorer **les indicateurs commerciaux** de l'entreprise comme le CA, la marge, le panier moyen ou tout simplement fidéliser ses clients.

Afin de mettre en avant ses avantages concurrentiels, chaque entreprise doit au préalable élaborer un **SWOT** (matrice d'analyse de l'entreprise avec les **Forces / Faiblesses internes** et les **Opportunités / Menaces externes**) complet et détaillé.

Faire appel à un consultant externe pour réaliser un **SWOT** doit permettre d'apporter un regard **neuf** et **extérieur** pour positionner l'entreprise de manière optimale sur **son marché** en fonction de son environnement et de **ses concurrents**.



### Comment PIDAXY peut vous accompagner ?

Un consultant **expérimenté** est entièrement **dédié à votre projet**. Il interviendra avec vous depuis la réalisation de votre SWOT jusqu'à la définition et la valorisation de vos avantages concurrentiels.

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, marché, concurrents, ...)
- Définition du **SWOT et des avantages concurrentiels**
- **Valorisation de vos avantages concurrentiels** pour développer vos indicateurs commerciaux

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

**Benjamin PIERRISNARD** - b.pierrisnard@pidaxy.fr



# NOTRE MÉTHODOLOGIE DÉVELOPPER ET VALORISER VOS AVANTAGES CONCURRENTIELS



## 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 définition et la valorisation de vos avantages concurrentiels.



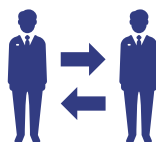
## Phase 3 : Proposition commerciale et contrat

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



## Phase 4 : Définition de votre SWOT et de vos avantages concurrentiels

PIDAXY effectue pour vous un SWOT complet et détaillé pour vous aider à vous situer de manière optimale sur votre marché par rapport à vos concurrents. Nous définissons ensuite vos avantages concurrentiels.



## Phase 5 : Accompagnement sur la valorisation de vos avantages concurrentiels

PIDAXY vous accompagne sur les différents moyens de valoriser vos avantages concurrentiels afin de développer durablement vos indicateurs commerciaux.



## Phase 6 : Suivi après 6 mois de l'évolution des indicateurs commerciaux

PIDAXY revient vers vous après 6 mois (ou à un autre moment si nécessaire) pour analyser les différents indicateurs commerciaux et évaluer la réussite de la valorisation des avantages concurrentiels.  
En option : PIDAXY peut intervenir à nouveau après un an pour adapter les avantages concurrentiels si nécessaire



## Phase 7 : 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

