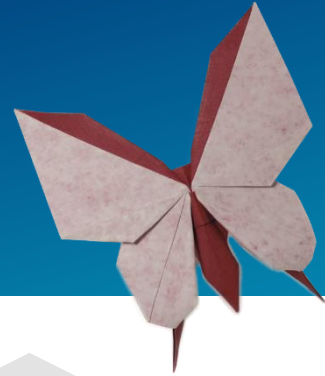


Marketing & Ventas

Analyse de la chaîne de valeur



QUOI ?

Nous mettons en place une démarche d'amélioration au sein des services Marketing et Commercial.

Travailler avec votre équipe nous permet de comprendre l'état actuel des processus, de concevoir la vision de la chaîne de valeur et de définir un plan de mise en œuvre pour atteindre les résultats souhaités.

QUI ?

L'équipe de projet doit être composée des responsables de business Units ainsi que des directeurs des départements Marketing et Commercial qui ont un impact sur les processus examinés.

RÉSULTATS ESTIMÉS

15-25%

d'augmentation de l'efficacité des équipes de vente

30-45%

d'augmentation du taux de rétention des clients



20-35%

d'augmentation du taux de propositions signées

10-20%

de réduction du *lead-time* commercial

30-35%

de réduction du roulement de personnel (turnover) au sein de l'équipe commerciale

COMBIEN DE TEMPS ?

Nous travaillons en ateliers intensifs, sur une période d'une à deux semaines, en fonction du périmètre d'intervention.

LIVRABLES

- Collecte et analyse des données
- Introduction à l'analyse des ventes en valeur
 - Cartographie de l'état actuel
- Formations Méthodologiques KAIZEN™
 - Vision de l'état du futur
 - Plan de mise en œuvre
- Rapport final avec analyse coût-bénéfice