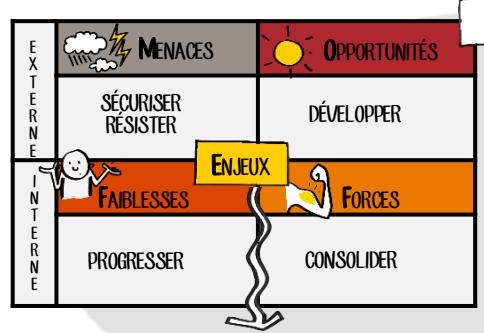


1. ANALYSER LA SITUATION

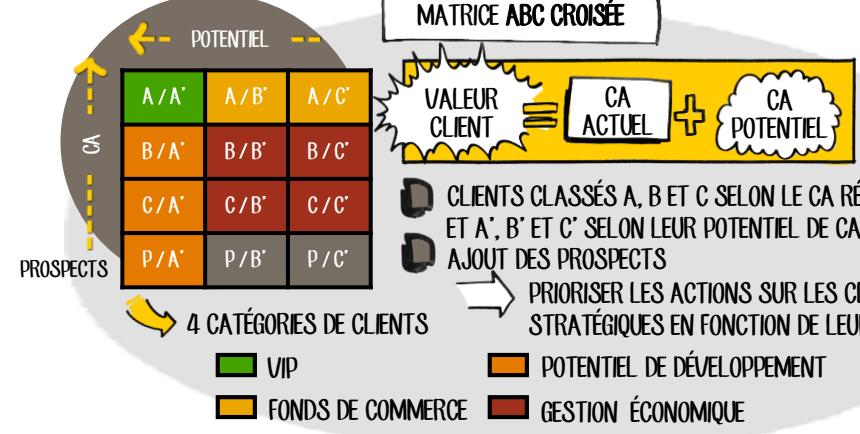
CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT



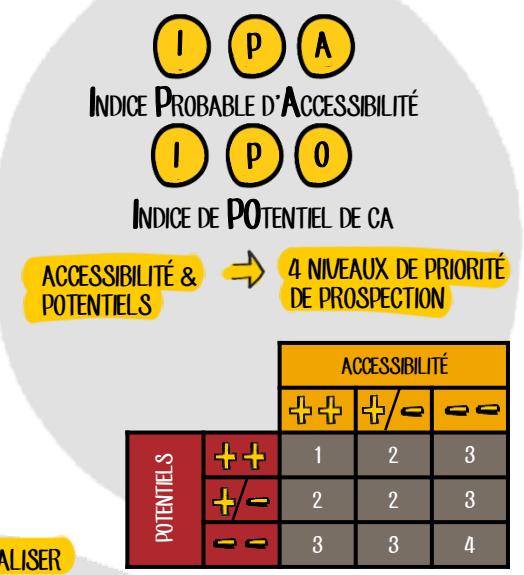
- MATRICE EMOFF**
- IDENTIFIER POUR CHAQUE CADRAN DES RECOMMANDATIONS D'ACTION
 - EXPLOITER VOS FORCES POUR SAISIR LES OPPORTUNITÉS ET ÉCARTER LES MENACES
 - MAÎTRISER VOS FAIBLESSES POUR ATTEINDRE VOS OBJECTIFS

AVEC QUELS CLIENTS/PROSPECTS ATTEINDRE VOS OBJECTIFS ?

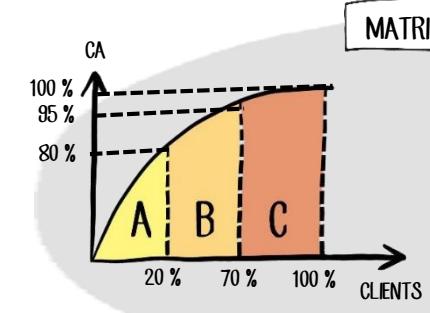
ANALYSE QUALITATIVE DES CLIENTS



MATRICE IPA / IPO



ANALYSE QUANTITATIVE DES CLIENTS



- MATRICE ABC**
- PORTEFEUILLE CLIENT**
- 3 SEGMENTS DE CLIENTÈLE
 - A : 20 % DES CLIENTS RÉALISENT 80 % DU CA
 - B : 50 % ----- 15 % DU CA
 - C : 30 % ----- 5 % DU CA
 - A CHAQUE SEGMENT CORRESPOND UN NIVEAU DE PRIORITÉ MARKETING ET COMMERCIALE

MATRICE RFM

PÉRIODES (TRIMESTRE)	NOM DU CLIENT		
	ACHATS	COTATION RFM	MONTANT EN K€
PÉRIODE 1	NON	0	0
PÉRIODE 2	NON	0	0
PÉRIODE 3	OUI	1	100
PÉRIODE 4	OUI	1	230
COTATION TOTALE		0011	

- MATRICE RFM**
- COMPORTEMENTS D'ACHATS → ACTIONS À RÉALISER
- R** RÉCENCE → DATE DERNIER ACHAT
 - F** FRÉQUENCE → NOMBRE ACHATS / PÉRIODE → NIVEAU DE FIDÉLITÉ
 - M** MONTANT → SOMME DES ACHATS → VALEUR CLIENT

LA COTATION PERMET DE DÉFINIR DES PROFILS DE CLIENTS : TRÈS RÉGULIERS, RÉGULIERS, CYCLIQUES, À FIDÉLISER OU EN PERTE DE VITESSE, NOUVEAUX, INACTIFS

2. IDENTIFIER ET CHOISIR LES ACTIONS

- ALLOUER LES RESSOURCES
- FORMALISER LE PAC

ACTIONS SITUÉES DANS LE TEMPS

CT : 0 À 6 MOIS
MT : 6 À 24 MOIS
LT : + DE 24 MOIS

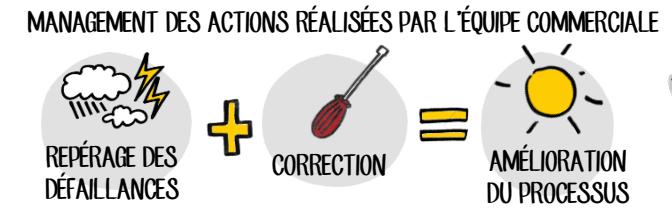
TYPES D'ACTIONS

- COMMERCIALES** : PROSPECTION, RECONQUÊTE DE CLIENTS INACTIFS, CROSS-SELLING...
- INTERNES** : ORGANISATION COMMERCIALE, FORMATION AUX PRODUITS, CRÉATION DE SUPPORTS COMMERCIAUX...

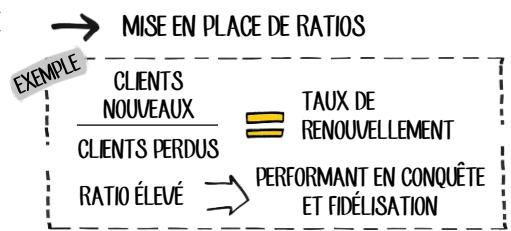
3. PILOTER LES ACTIONS

- AGIR ET CONTRÔLER LA RÉALISATION DU PAC
- DÉVELOPPER LE CA

AXE QUALITATIF



AXE QUANTITATIF



CONTRÔLE DES RÉSULTATS DES ACTIONS DU PAC

- IL FAUT :
- PLUSIEURS RATIOS POUR IMPACTER LA QUALITÉ DES DÉCISIONS DE PILOTAGE
 - PRÉVOIR DES ÉVALUATIONS RÉCURRENTES

PAC ENTREPRISE CONNECT +		DOMAINE D'ACTIVITÉ STRATÉGIQUE : GPS NAUTIQUES			ANNÉE BUDGÉTAIRE : 20XX		VISION : ÊTRE LEADER EN FRANCE DANS 3 ANS			OBJECTIF : 45 COMMANDES / MOIS > 200 GPs		
CLIENT	ETAPES	PRIORITÉ	RESPONSABLE	PARTICIPANTS	DATE FIN	AVANCEMENT	BUDGET	COMMENTAIRES	CA ACTUEL	CA CIBLE	RÉSULTATS	
TYPLOGIE N°1 : CLIENTS VIP	NAUTILUS	DÉFINITION ARGUMENTAIRES DE VENTE. ANIMATION SUR POINT DE VENTE. INVITATION...	1	KAM	KAM, MKE, DC ET DG	DÉCEMBRE K€	PRÉVOIR 3 VISITES PAR MOIS SUR LA PÉRIODE JANVIER À ...	522 K€	750 K€	...