

Titre	Stratégie commerciale
Secteur	Multiplés
Domaines économiques	Coopératives, sociétés commerciales, sociétés industrielles, ...
Description des activités, des enjeux et des solutions	<p>Domaine d'activité : analyse et aide à la mise en place d'une stratégie commerciale opérationnelle performante.</p> <p>Principales difficultés et enjeux : connaissance des clients, développement de l'entreprise, croissance du chiffre d'affaire, efficacité du processus commercial, cohérence de la politique commerciale (clients et marketing-mix)</p> <p>L'assistance proposée situe la stratégie commerciale dans le cadre global de la gestion de l'entreprise. La stratégie commerciale est ensuite construite sur deux piliers : la segmentation des clients et le marketing-mix des produits. Une étude de cas permet de mettre en œuvre concrètement la méthodologie pour une entreprise fictive.</p> <p>L'assistance peut aussi porter sur l'organisation des ventes (CRM) et le marketing numérique.</p>
Projets possibles avec Ex-Change-Expertise	<ul style="list-style-type: none"> A. Analyse des portefeuilles des clients et des produits B. Analyse du processus commercial C. Analyse de la segmentation des clients D. Analyse du marketing-mix des produits E. Formation sur l'établissement d'une stratégie commerciale F. Définition et mise en place d'une stratégie commerciale G. Analyse du potentiel de développement commercial H. Organisation des ventes I. Marketing numérique
Nombre de projet Ex-Change-Expertise au 31/12/2023	A ce jour ECE a réalisé une trentaine de missions de ce type dans 10 pays d'Afrique. Nous avons donc accumulé une excellente connaissance dans ce domaine et avons sélectionné quelques experts de haut niveau.