

LES STARTUPS ONT DES BESOINS SPÉCIFIQUES D'ACCOMPAGNEMENT

Les startups ont des besoins d'accompagnement commercial spécifiques qui tiennent à leur manque de recul, à leur inexpérience et à leur manque de liquidité. D'où la nécessité de s'appuyer sur des fondamentaux :

- Prospector avec méthode en prenant appui sur un fichier qualifié, segmenté et des priorités de relance planifiées ;
- Fidéliser en gérant le retour des informations utilisateurs ;
- Déployer une action commerciale adaptée, offensive et imaginative ;
- S'appuyer sur une équipe commerciale compétente.

NOS MISSIONS DE RENFORTS SUR MESURE POUR LES STARTUPS

Les missions de renfort proposées sont, à la fois, adaptées à la problématique startup et montées sur mesure en fonctions des particularités de chaque jeune entreprise. Elles se déclinent en quatre options complémentaires.

1. LE RENFORT DE DÉMARRAGE

A LA FOIS UN DIAGNOSTIC ET UNE RECOMMANDATION

- À qui et comment vend-on notre solution ? A quel prix ? Quelle est l'offre attendue par les clients ? Quels sont les critères qui permettent de qualifier l'intérêt d'un client ?
- Le marché est-il accessible ? Quels sont les coûts commerciaux ?
- Quelle est la durée du cycle de vente ? Qui sont les prescripteurs ?
- De quelle force de vente a t'on besoin ? Quel est le rôle du dirigeant dans le cycle de vente ?

2. LE RENFORT COACHING

L'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ DE SUIVI COMMERCIAL

- Améliorer les compétences et la performance commerciale de l'entreprise grâce à l'optimisation des processus et des méthodes d'organisation, d'action et de contrôle, en assurant le suivi.

3. LE RENFORT AU LONG COURS

LA PRISE EN CHARGE

- Assurer la prise en charge d'un portefeuille clients/prospects soit au cours de la période de lancement de l'activité, soit en relai ou en complément.

4. LE RENFORT PONCTUEL

L'ACTION BRÈVE ET INTENSE

- Renfort d'une demie journée destiné soit à la résolution d'un problème ponctuel, soit à la mise en œuvre d'une étape programmée de suivi.

DES RENFORTS PONCTUELS OU SUR ABONNEMENT

- Les renforts ponctuels sont mis en place à la demande et de façon non répétitive.
- Les formules d'abonnement permettent d'organiser un programme (avec ou sans calendrier fixe) et de bénéficier d'un tarif préférentiel.