



- Vous souhaitez **évaluer votre stratégie**, votre offre et votre potentiel de développement
- Vous voulez **booster vos ventes** et conquérir de nouveaux marchés
- Vous cherchez à **structurer une offre commerciale**
- Vous voulez mettre en oeuvre et suivre un **plan d'actions commerciales**



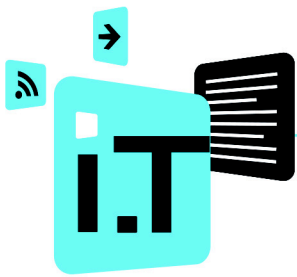
DIAGNOSTIC stratégie et développement commercial

→ POUR QUI ?

- Start-ups, PME/PMI
 - Editeurs progiciels, SSII
 - Banques, investisseurs
 - Click and mortars ou pure-players (ecommerce)
 - Services Marketing grand groupe
- Création d'entreprise, levée de fonds
 - Lancement d'offres
 - Conquête de nouveaux marchés
 - Réorganisation commerciale

QUAND ? ←





QUI SOMMES NOUS ?



Notre approche

Le vieil adage “**la préparation c’est 90% du succès**” est tout particulièrement adapté au domaine de la vente et de la commercialisation de produits et de services associés.

Parce qu'un **Plan d'Actions Commerciales** doit être suivi, appliqué, enrichi et amendé des retours ou enseignements du marché... Parce que le succès passe par un esprit marchand et une envie de gagner

Les **leviers de la performance** sont :

- La présence « terrain »
- Le multi-canal, l'e-commerce, les réseaux sociaux
- L'opiniâtreté et la conviction
- Les outils et les méthodes
- La connaissance des marchés et des clients

Nous vous ferons **bénéficiaire de bonnes pratiques** et d'un outillage issues de nos expériences et de nos succès

ACTUAL-IT est un **cabinet de conseil et de solutions**, spécialisé en

Développement Commercial pour les entreprises high tech

ACTUAL-IT apporte à ses clients un service de proximité, complet et pérenne, fondé sur une

Organisation réactive

et
un engagement de résultat.

Les résultats



Une **vision objective de votre marché**

Une **diminution de la durée du cycle de vente.**

Des **dossiers de gouvernance et de pilotage** :

- Etude d'opportunité
- Kit commerciaux
- Plan actions commerciales
- Etude concurrentielle
- Préconisations
- Plan d'objectifs (interne ou vente indirecte)

