

LES ESSENTIELS AVANT DE CONSTRUIRE VOTRE PLAN D'ACTION COMMERCIALE

Vérifier les éléments essentiels dont doit disposer votre entreprise avant de construire votre plan d'action commerciale.

LES ESSENTIELS

MON ENTREPRISE DISPOSE D'UNE FORTE IDENTITÉ

- Mon logo est clair et figure sur les documents de mon entreprise
- Mes commerciaux et mon personnel sont munis de cartes de visite à jour
- Tous les courriers externes à l'entreprise sont rédigés sur du papier à en-tête
- J'ai une vidéo promotionnelle de mon entreprise à ma disposition
- Mon entreprise dispose d'un standard téléphonique
- Mon entreprise a un site Web

MES OUTILS DE VENTE SONT OPTIMISÉS

- Je dispose d'une plaquette de présentation de mon entreprise et mes commerciaux en sont équipés
- Mon entreprise dispose d'un catalogue de produits ou de fiches produit régulièrement mis à jour
- Je propose une brochure récapitulative de mes prix, accompagnée des conditions générales de vente
- Les informations de mes produits et prix de mes supports imprimés sont cohérentes avec celles sur mon site web
- Mon site web mentionne clairement toutes les coordonnées de mon entreprise ainsi qu'un formulaire de contact

J'INTERAGIS SOUVENT AVEC MES CLIENTS

- J'envoie régulièrement des newsletters ou e-mailing à mes clients
- Je réalise régulièrement des enquêtes de satisfaction de mes produits
- Je propose des échantillons de mes produits à mes clients
- J'offre des goodies au nom de ma marque (ex :stylos, porte clef...) à mes clients fidèles

OBJECTIFS CONCRETS

Fixer vous objectifs concrets à atteindre avant bâtir votre plan d'actions commerciales annuelles.

DANS QUELLE POSITION SOUHAITEZ VOUS QUE SOIT VOTRE ENTREPRISE DANS 10 ANS ?

Exemple : «Je souhaite avoir ouvert une branche internationale de notre entreprise de prêt-à-porter dans tel pays/zone du monde »...

1)

.....

.....

2)

.....

.....



LES ESSENTIELS AVANT DE CONSTRUIRE VOTRE PLAN D'ACTION COMMERCIALE

QUELS SONT LES 3 PRINCIPAUX OBJECTIFS PRIORITAIRES À ATTEINDRE DANS 3 ANS ?

(Exemple : lancer de nouveaux produit(s), développer les ventes sur Internet, être référencé chez tel distributeur, élargir mon portefeuille de clients pour le sécuriser...)

- 1)
- 2)
- 3)

QUELS SONT LES 3 PRINCIPAUX OBJECTIFS CHIFFRÉS À ATTEINDRE ?

(Exemple : augmentation de 20% du CA des importations, multiplication de notre clientèle de tel secteur par 2...)

- 1)
- 2)
- 3)

Pour aller plus loin, consulter la fiche outil N°2 « Scénario pour construire votre plan d'action commerciale »

