

TABLEAU DE BORD POUR CONSTRUIRE VOTRE PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

Compléter ce tableau de bord dont les actions décrites sont des exemples de ce que vous pouvez mettre en place, libre à vous de les modifier et en rajouter selon vos priorités commerciales.

Etapes	Tache	Budget alloué	Réalisateur Collaborateur	Objectif mesurable	Début	Fin
Création de l'identité commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Identité visuelle (logo, slogan...) • Conditionnement des produits 					
Démarche qualité	<ul style="list-style-type: none"> • Obtention d'un label qualité ou certification • Charte d'engagement qualité 					
Documents de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Cartes de visite • Plaquette de présentation • Catalogue de produits • Site Web • Vidéo de présentation 					
Analyse de la concurrence	<ul style="list-style-type: none"> • Tests comparatifs de mes produits vs. concurrents • Relevé des innovations et prix des concurrents en magasin • Veille marché (via web, informations fournisseurs/clients...) 					
Les documents contractuels	<ul style="list-style-type: none"> • Devis • Facture • Conditions générales de vente • Contrats de prestation de service 					
Visual merchandising	<ul style="list-style-type: none"> • Conception du point de vente • Gestion des stocks/Mise en rayon • Publicité sur lieu de vente (PLV) 					
Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Encarts publicitaires • Publicité en médias • « Goodies » • Développement site web • Publicité en ligne 					
Marketing direct	<ul style="list-style-type: none"> • Conception ou achat de fichiers prospects • Mailing • Faxing • Emailing • Phoning • Smsing 					
Événementiel	<ul style="list-style-type: none"> • Journées portes ouvertes • Salon professionnel • Sponsoring • Soirées 					
Fidélisation	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place d'offres spéciales • Création de Newsletters 					
Gestion de la force de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Recrutement / formation de commerciaux • Recrutement de représentants 					



TABLEAU DE BORD POUR CONSTRUIRE VOTRE PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

Etapes	Tache	Budget alloué	Réalisateur Collaborateur	Objectif mesurable	Début	Fin
Logistique SAV	<ul style="list-style-type: none"> • Approvisionnement et comptabilisation des stocks • Envoi et suivi des commandes clients • Suivi des livraisons et gestion du SAV 					
Analyse des résultats	<ul style="list-style-type: none"> • TBB de suivi du plan d'actions commerciales mensuel • Mise en place d'un bilan du PAC • Mise en place d'actions correctives 					

