

Audit commercial PME

Les 7 zones de faille
que vous ne vérifiez jamais



Un carrousel BD par Laurent Serre

Mes KPIs sont au vert.
Pipeline, conversion,
cycle de vente. Tout est beau.



TABLEAU DE BORD COMMERCIAL

PIPELINE

2,45 M€

Objectif : 2,00 M€



122%

de l'objectif

CONVERSION

28,6 %

Objectif : 20,0 %



143%

de l'objectif

CYCLE DE VENTE

70%

de l'objectif


STRATÉGIE COMMERCIALE

Guides de l'expert

4 clubs

Tout est au vert.
C'est beau. Mais
pourquoi votre CA
stagne depuis six mois ?





Le marché est compliqué
en ce moment...

Voyons vos 10 derniers deals perdus...



CRM

Deals perdus


Deal	Entreprise	Montant	Raison	Date
Migration ERP	TechnoPlus	120 000 €	PERDU : Concurrent	15/05/2024
Solution CRM	Alsace BTP	45 000 €	REFUSÉ : Budget	14/05/2024
Plateforme e-commerce	MediaShop	85 000 €	PERDU : Concurrent	10/05/2024
Infogérance IT	Nordic Conseil	60 000 €	REFUSÉ : Budget	07/05/2024
Outil collaboratif	GreenBuild	30 000 €	PERDU : Besoin différé	03/05/2024
App mobile	Start Innov	25 000 €	REFUSÉ : Budget	30/04/2024
Formation cybersécurité	SafeTeam	18 000 €	PERDU : Concurrent	25/04/2024
Audit & Conseil	IndusPro	22 000 €	REFUSÉ : Budget	22/04/2024
Intégration SI	LogiTrans	75 000 €	PERDU : Concurrent	18/04/2024
Support premium	HealthCare+	12 000 €	REFUSÉ : Budget	15/04/2024

8 sur 10. Perdu sur le prix ou budget gelé... Intéressant.

OPPORTUNITÉS PERDUES

#	OPPORTUNITÉ	CLIENT	MONTANT	STATUT	COMMENTAIRE
1	Refonte SI	Alpha Industrie	120 000 €	Perdue	perdu sur le prix
2	Maintenance applicative	Beta Services	75 000 €	Perdue	budget gelé
3	Migration Cloud	Gamma Solutions	200 000 €	Perdue	perdu sur le prix
4	Déploiement CRM	Delta Conseil	90 000 €	Perdue	budget gelé
5	Sécurité SI	Epsilon Tech	60 000 €	Perdue	perdu sur le prix
6	BI & Data	Zeta Analytics	80 000 €	Perdue	budget gelé
7	Portail client	Eta Digital	55 000 €	Perdue	perdu sur le prix
8	Support applicatif	Theta Systems	40 000 €	Perdue	budget gelé
9	Intranet collaboratif	Iota Corp	70 000 €	Perdue	perdu sur le prix
10	Formation utilisateurs	Kappa Formation	30 000 €	Perdue	budget gelé
TOTAL OPPORTUNITÉS			820 000 €	En cours	perdu sur le prix en négociation

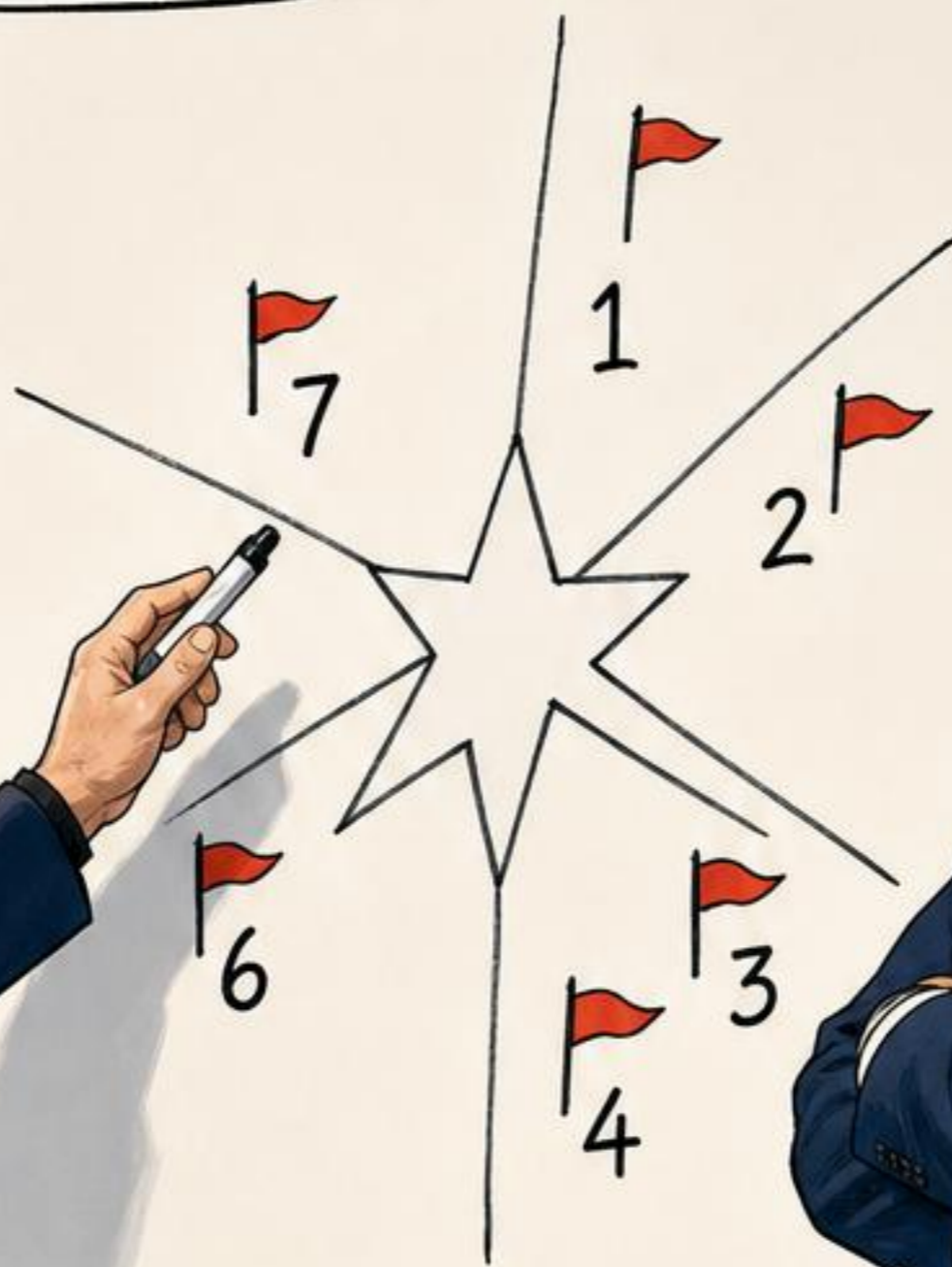
8 / 10 perdues



Ce n'est pas
un problème de prix.
C'est un problème
de qualification. Vos KPIs
mesurent l'activité, pas
la qualité.

Vous voulez dire...
qu'ils présentent
trop tôt ?

7 zones. Chacune avec un symptôme, une cause racine et un test de 10 minutes.



**Zone 1 : 60% de vos deals
n'ont pas de date de prochaine étape.
Votre pipeline est un mirage.**



Zone 3 : vos deals perdus sur le prix sont en réalité mal qualifiés.
Test : reprenez les 10 derniers.



~~perdu
prix~~

~~budget~~

qualification
manquée



Je peux faire ca
aujourd'hui meme ?
10 minutes par zone ?

Oui. Commencez par
la zone 1. Le test le
plus court est souvent
le plus revelateur.

ZONE 1

ZONE 2

ZONE 3

ZONE 4

ZONE 5

ZONE 6

ZONE 7

**L'audit n'est
pas un rapport.**

**C'est une
decision.**

Commencez par un diagnostic offert
sur laurentserre.com.