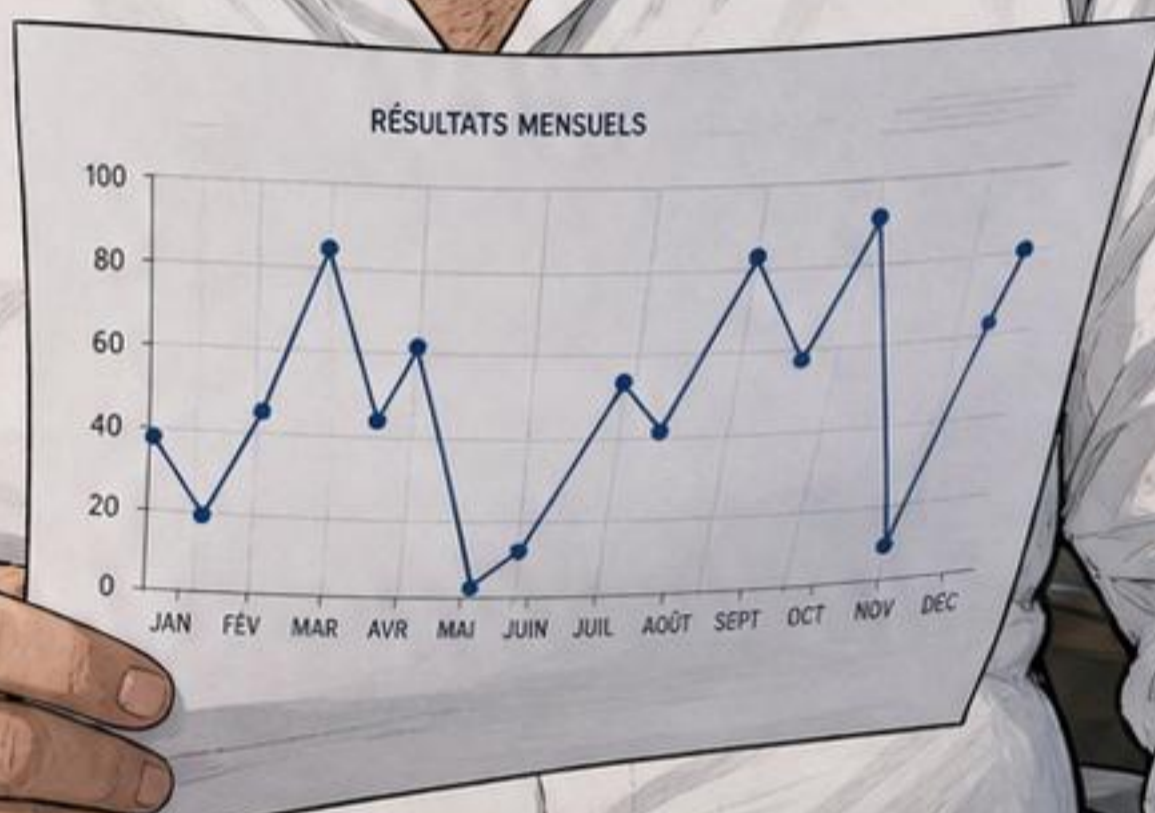


Un mois à 80,
le suivant à 38.
Ce n'est pas du
pilotage. C'est
du yoyo.

Et toi tu
ferais
comment ?



Moi en janvier 80,
février 42, mars 95,
avril 38. Je ne sais jamais
à quoi m'attendre.



APPEL
À 15H

REPORT
TABLEAU

Relance
client

VÉRIFIER
CHIFFRES

BUDGET
REVISE

MAIL
FLORENT

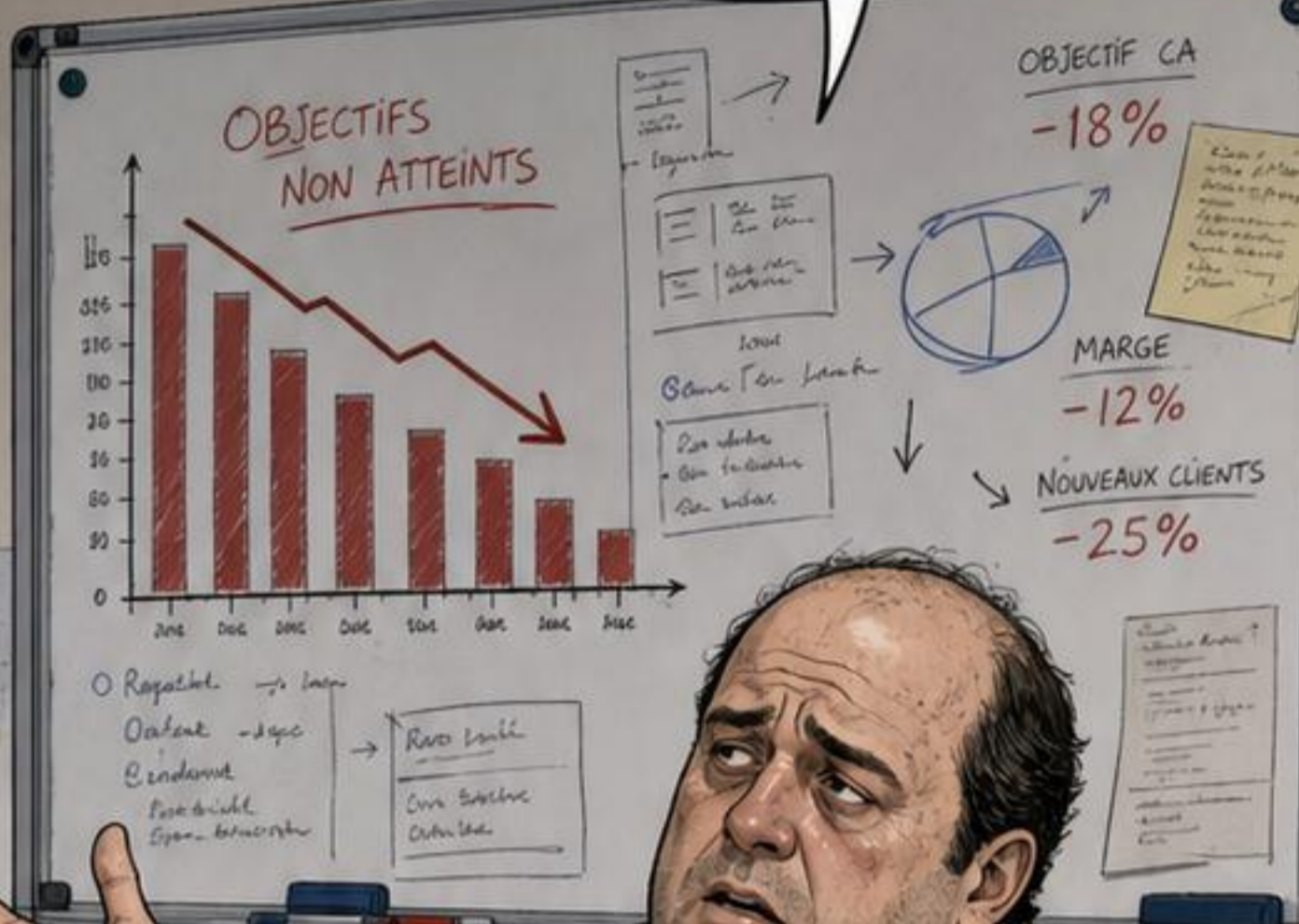
PREPA
REUNION


On baisse les prix. On appelle tous les anciens clients. Il faut du chiffre ce mois-ci. N'importe quoi, n'importe comment.



On a trop de monde à voir et pas assez de monde pour le faire. On rate des rendez-vous.

Et recruter en urgence, cest prendre le premier venu. Je le sais. Mais je fais quoi ?

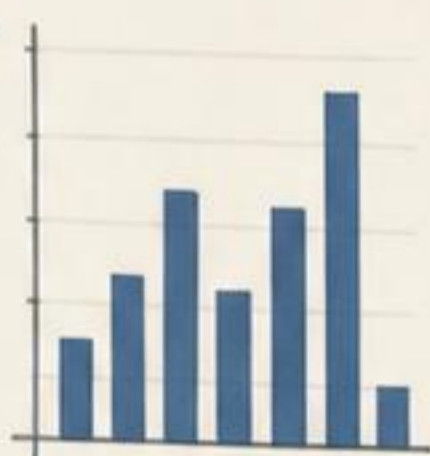




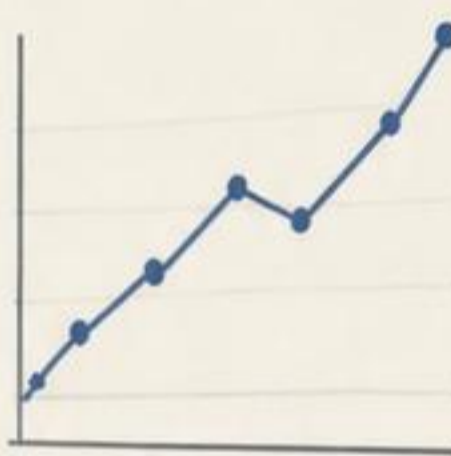
Tu ne pilotes pas
au retroviseur Marc.
Le chiffre du mois, cest
la consequence, pas la
cause. Il faut regarder
ce qui le fabrique.

Je sais.
Je nai juste pas
le cadre.

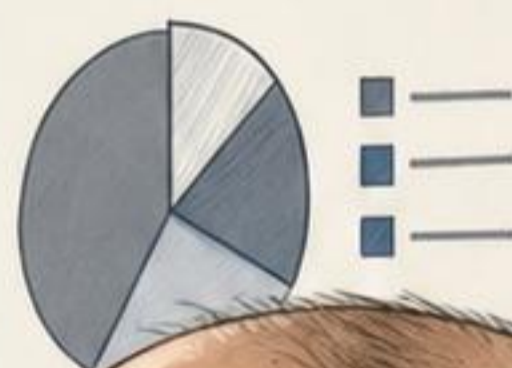
Nouvelles opps en qualif



Taux de transformation



Age moyen des deals



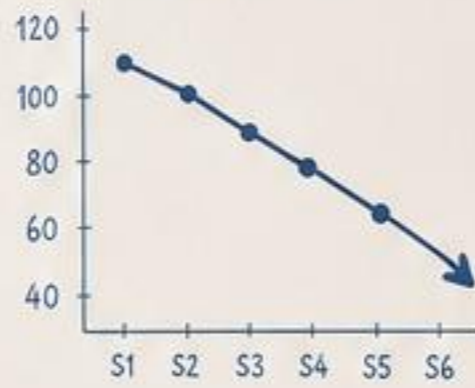
Trois indicateurs.
Pas vingt. Nouvelles opportunités en qualification.
Taux de transformation.
Age moyen des deals.
Ca se lit en 5 minutes.

Et ça suffit ?

Deux semaines de baisse sur les nouvelles opportunités. Le taux de transformation a chute de 5 points. On reagit avant la fin du mois.

D'accord. Quest-ce qu'on fait maintenant ?

NOUVELLES OPPORTUNITÉS



TAUX DE TRANSFORMATION



NOUVEAUX CLIENTS



CHIFFRES CLES

- Opportunités : -18%
- Taux de transformation : 16%
- Panier moyen : +3%

ACTIONS PRIORITAIRES

- _____
- _____

Ce client
historique qui te rapporte
100K mais te coute 80K
en SAV et remises ?
Il nest pas rentable.
Tu le chouchoutes
pour rien.

Je navais
jamais fait
le calcul.



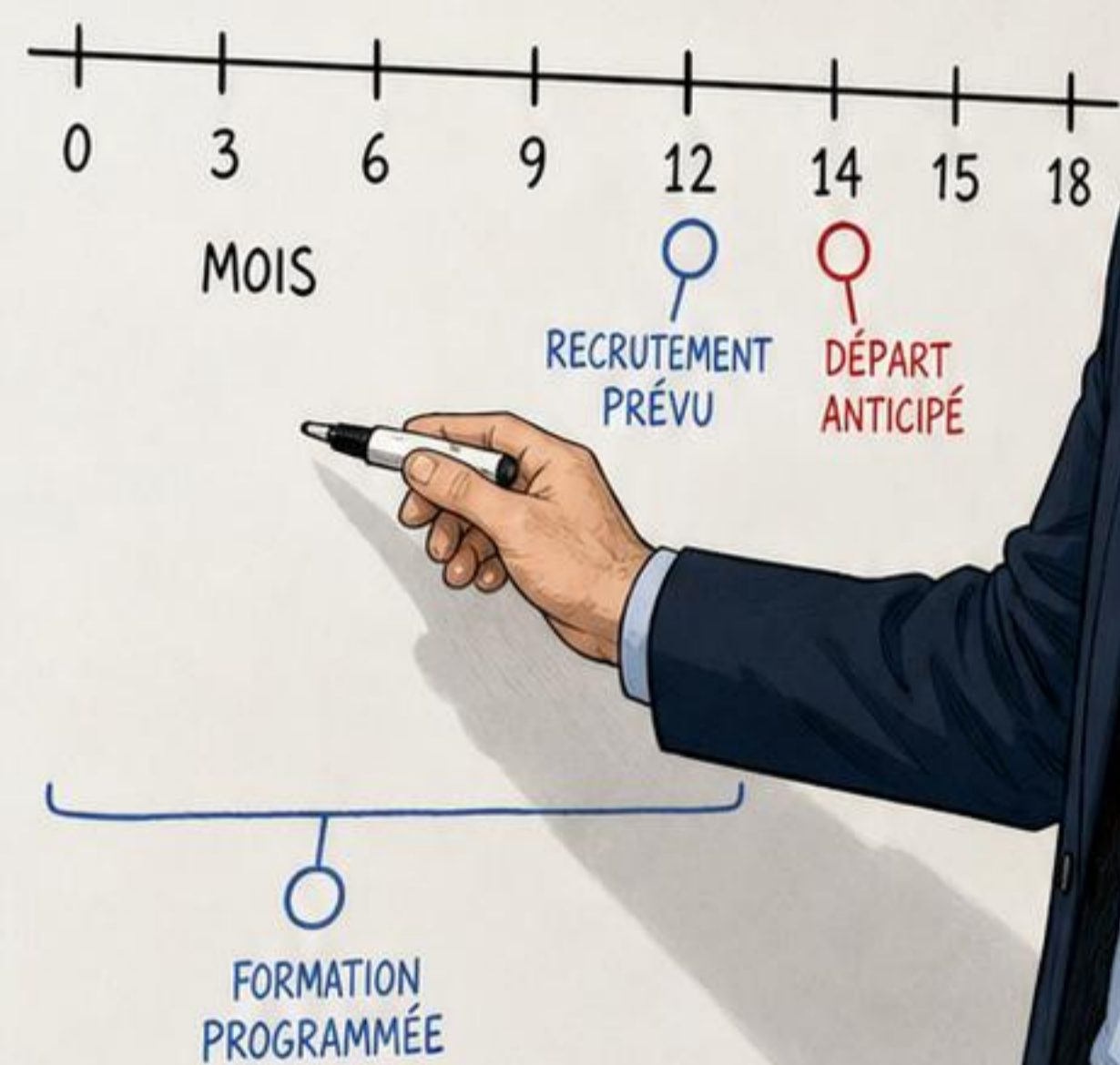
A
(rentable et
stratégique)

B
(rentable)

C
(non rentable)

Ton meilleur commercial part a la retraite dans 14 mois. Tu commences a chercher dans 12 mois, pas quand il pose sa demission.

PLANIFICATION - 18 MOIS



Je nai jamais anticipe un recrutement a plus de 3 semaines.



Et pour Deal 1,
quel soutien
tu as besoin ?

Mes 5 deals de la semaine.
Deal 1 bloque sur le prix.
Deal 2 le client hesite.
Deal 3 signature prevue mercredi.
Deal 4 et 5 en qualification.
En 10 minutes cest dit.

DEALS SEMAINE

- ① DEAL 1
BLOQUE SUR LE PRIX
- ② DEAL 2
LE CLIENT HESITE
- ③ DEAL 3
SIGNATURE PREVUE
MERCREDI
- ④ DEAL 4
EN QUALIFICATION
- ⑤ DEAL 5
EN QUALIFICATION

FOCUS
CLIENT
RÉSULTATS
ENGAGEMENT

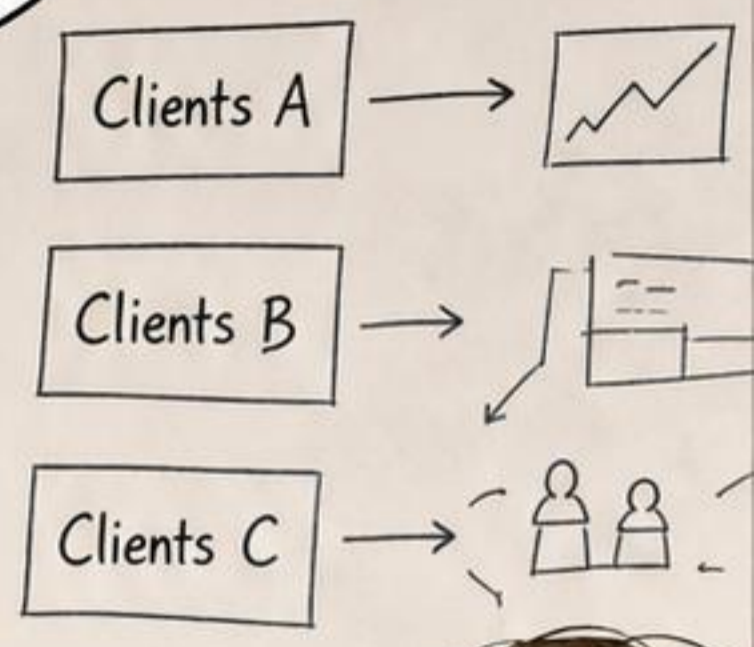
Deal 1
- Prix
- Concurrence
- Decisionnaire

Deal 3
- Signature
- Mercredi
- Relance

Deal 2
- Besoins
- Budget
- Timing

Deal 4/5
- Qualification
- Contact
- Next step


Revue de portefeuille.
Clients A : on les developpe.
Clients C : on renegocie
ou on laisse partir.
Cest une heure par mois,
pas plus.



Et ca prend
combien de temps
a mettre en place
tout ca ?

4 semaines. La premiere
on pose le cadre sans
lequipe. La deuxieme on
la prepare. La troisieme
on lance. La quatrieme
on ajuste. En 3 mois
cest une habitude.

semaine 1	fondations
semaine 2	equipe
semaine 3	lancement rituels
semaine 4	ajustement



Vous pilotez votre
developpement commercial
au doigt mouille ?

Le choix nest pas entre
reactif et anticipatif.

Cest entre subir
et construire.

COMMENCEZ PAR UN DIAGNOSTIC OFFERT SUR [LAURENTSERRE.COM](https://www.laurentserre.com)