TALENTUUM
TRANSFORMATEURS DE LA CULTURE VENTE

ROI

Votre entonnoir de vente est-il à la hauteur de vos attentes?

Une présention de TALENTUUM et ROI

PLAN DE MATCH

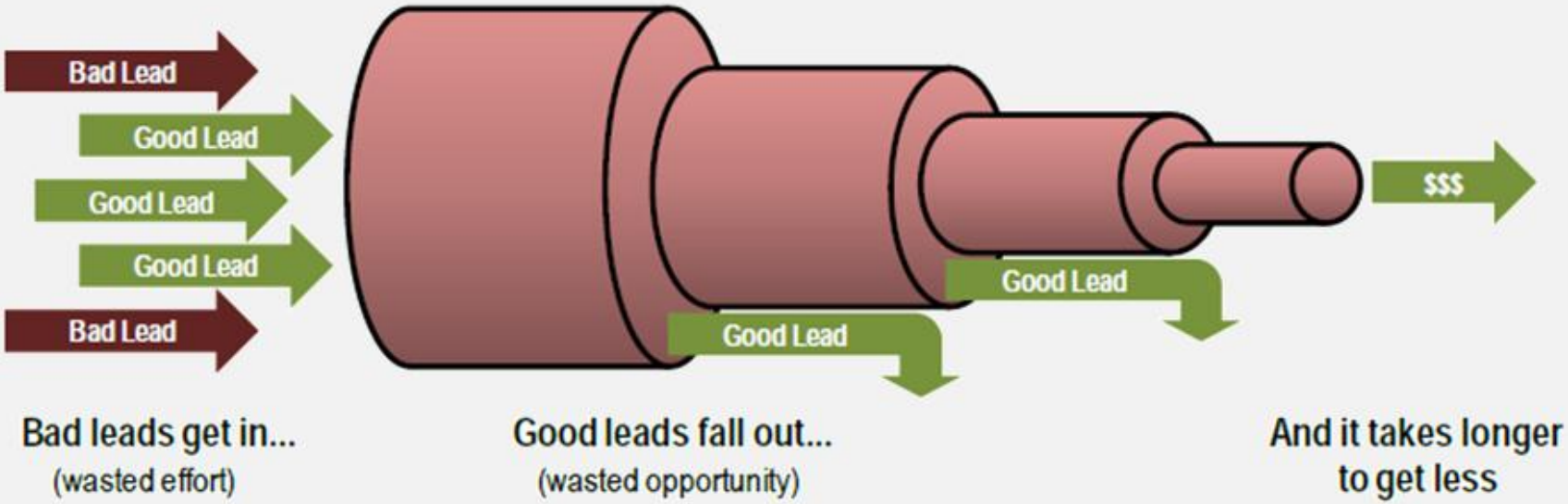
1. GESTION TYPIQUE DU «FUNNEL»
2. GESTION DYNAMIQUE DU «FUNNEL»
3. ÉVALUER LA SANTÉ DU «FUNNEL»
4. LE PRINCIPE ROA
5. CONSEILS PRATIQUES

1

GESTION TYPIQUE DE L'ENTONNOIR

L'analyse traditionnelle se concentre sur la taille de l'entonnoir

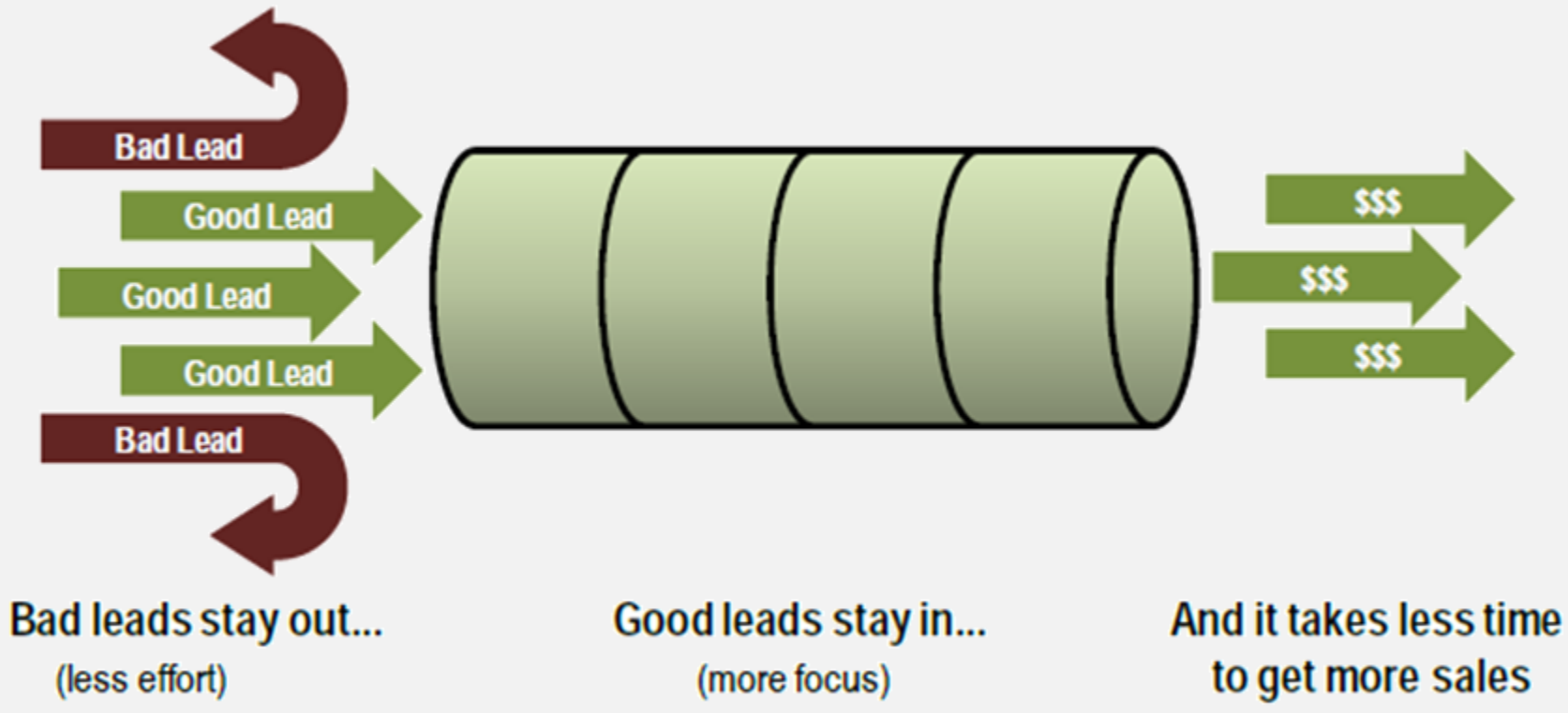
On examine peu ce qui entre dans le pipeline et plus spécifiquement ce qui sort du pipeline et se rend jusqu'à la fin.



2

GESTION DYNAMIQUE DE L'ENTONNOIR

La gestion dynamique se concentre sur la *qualité du pipeline* et *l'efficacité du vendeur à faire progresser ces opportunités vers leur conclusion*.



3

ÉVALUER LA SANTÉ DU «FUNNEL»

LES 3 PILIERS

1. FORME
2. VÉLOCITÉ
3. CONTENU

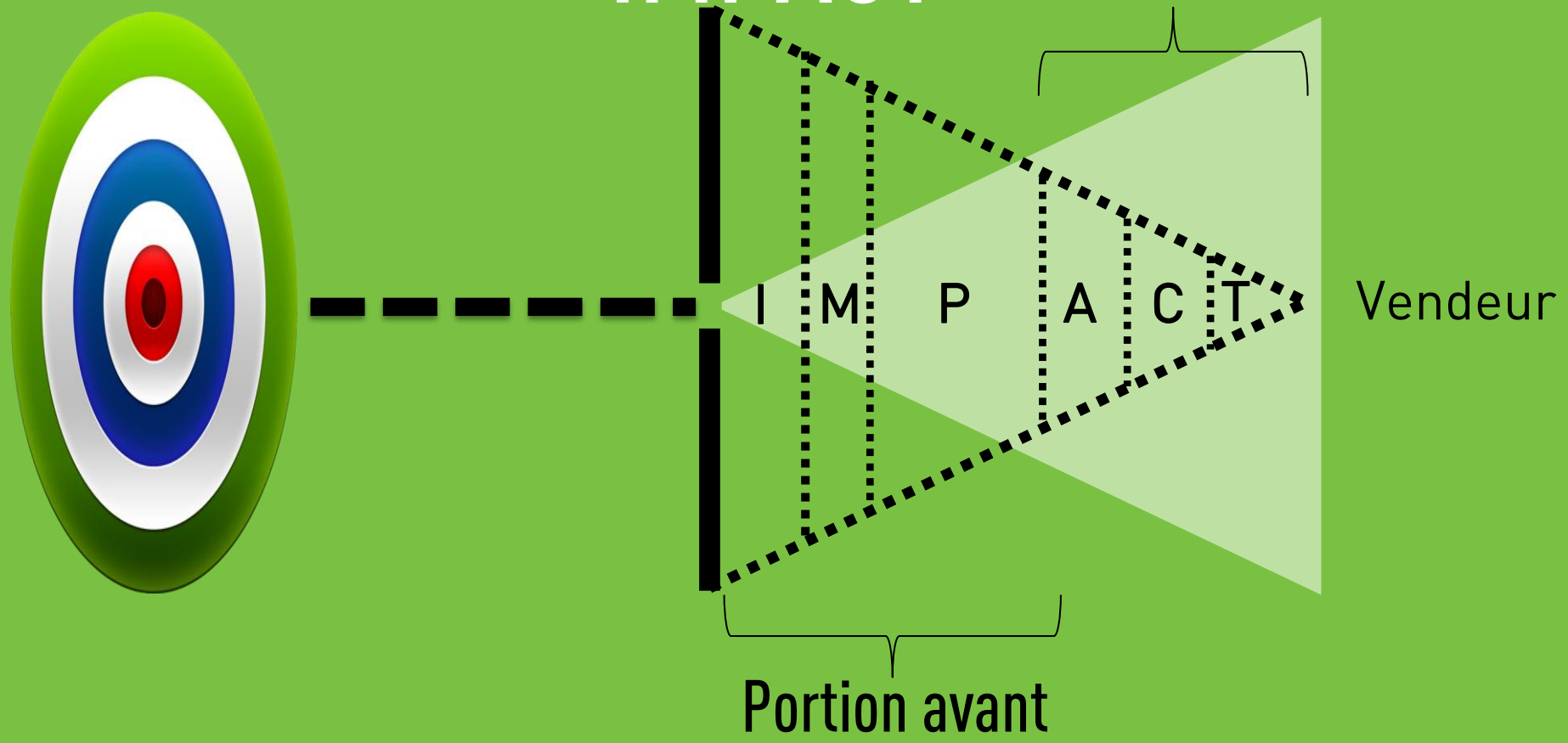
LA FORME DU «FUNNEL»

Pré-requis…

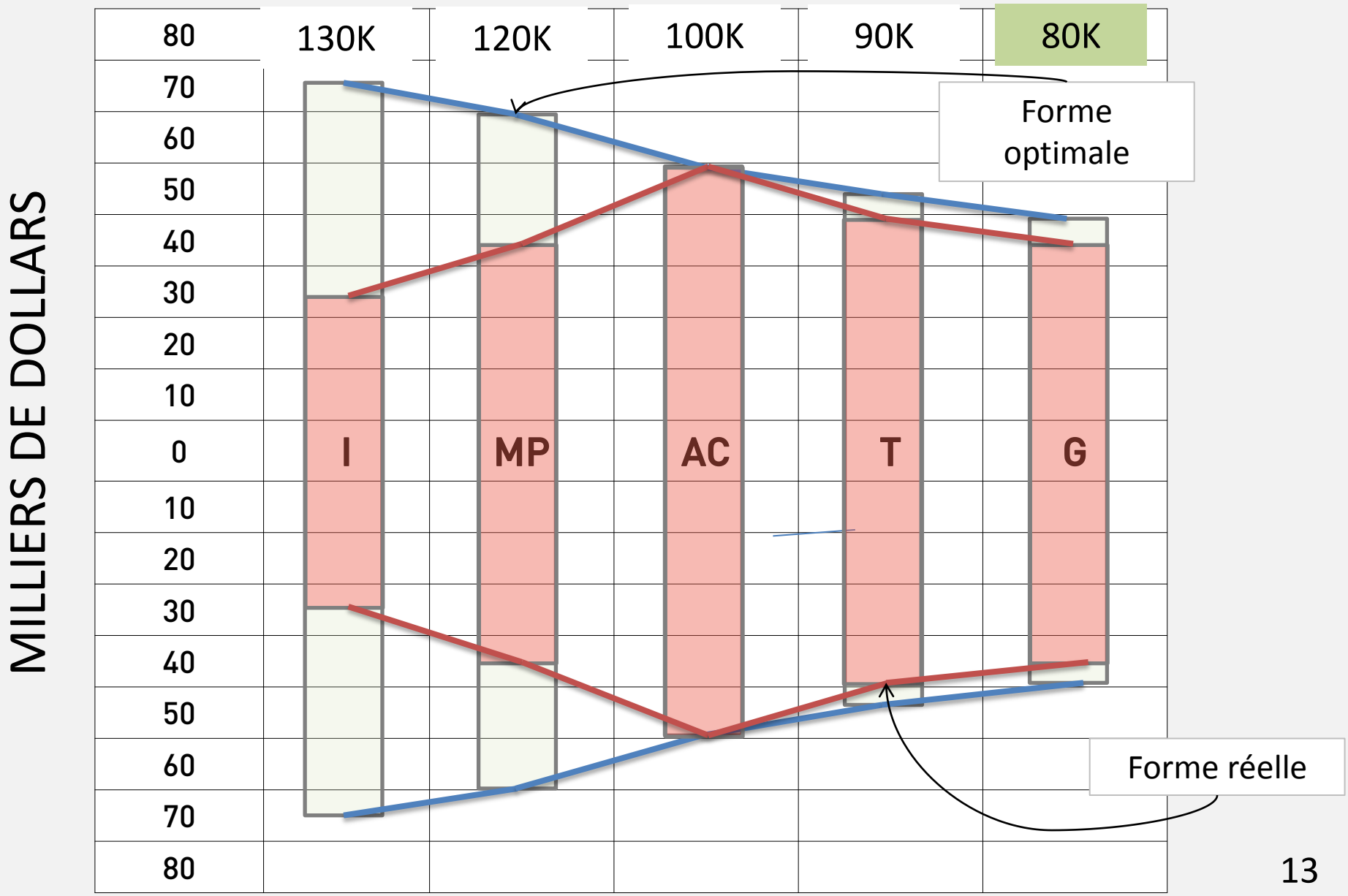
- Un processus de vente – e.g. **IMPACT**
- Un inventaire des opportunités
- Les $ anticipés pour chaque opportunité

LE PROCESSUS DE VENTE

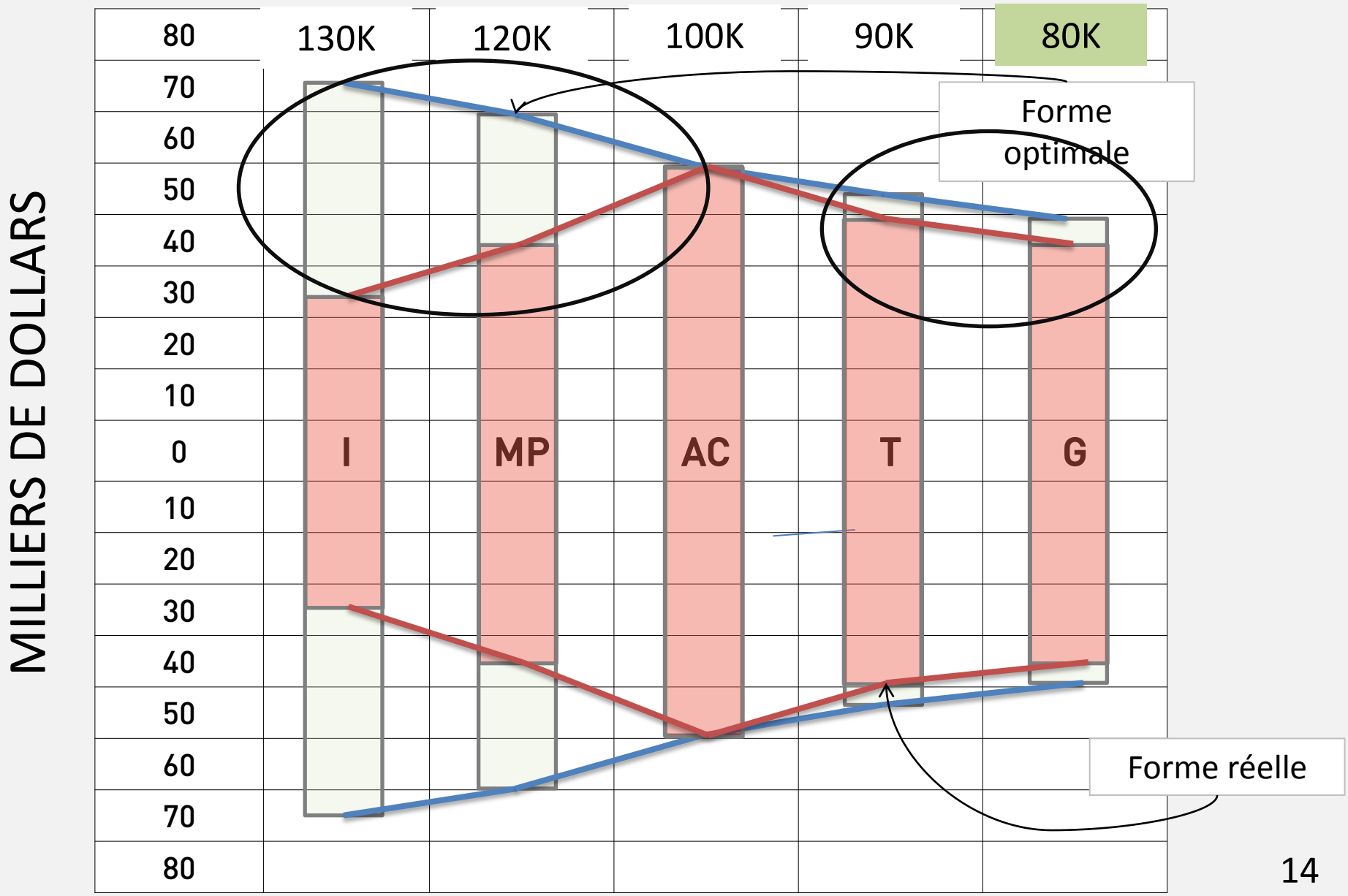
IMPACT



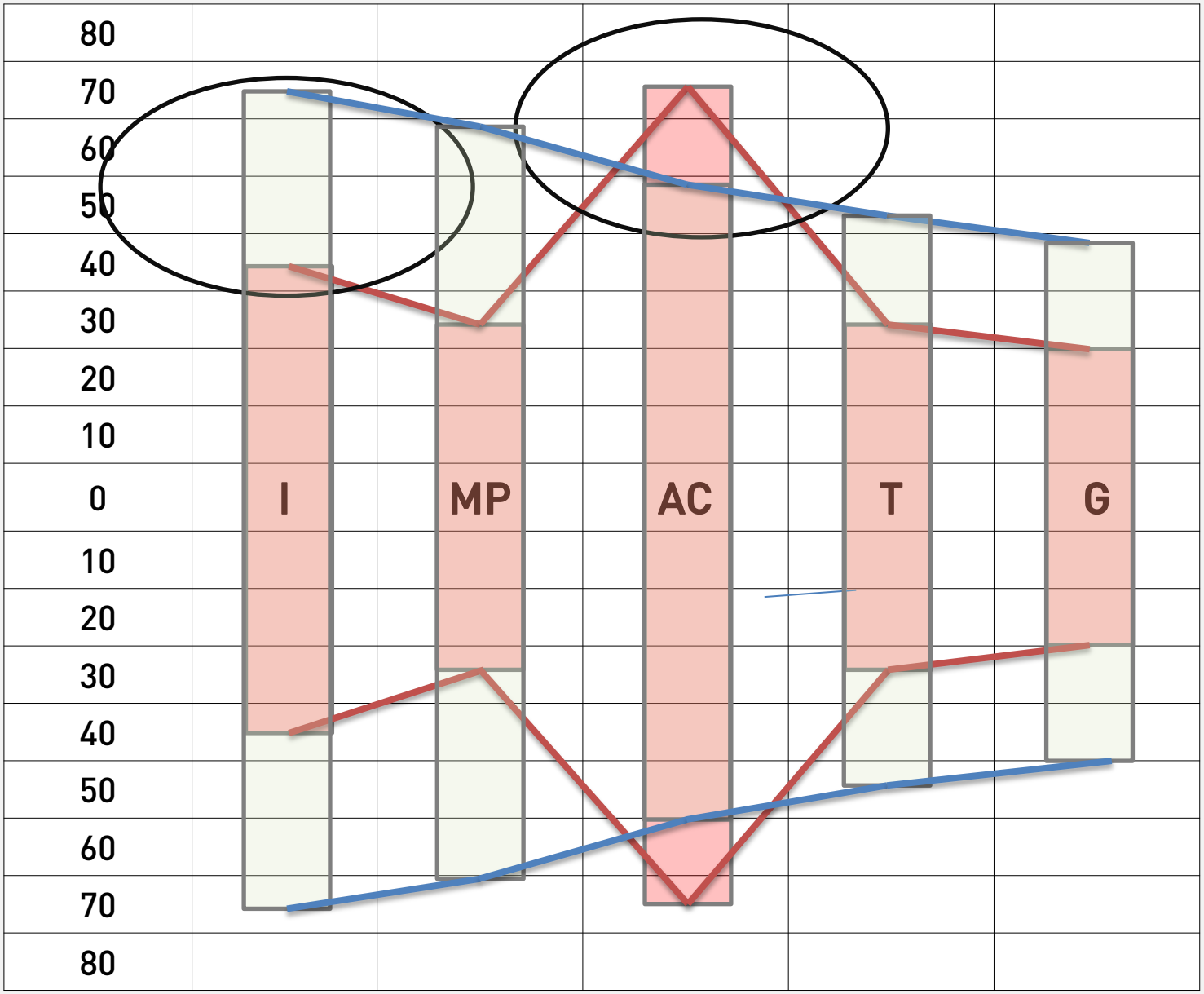
ANALYSE DE LA FORME DU «FUNNEL»



ANALYSE DE LA FORME DU «FUNNEL»



ANALYSE DE LA FORME DU «FUNNEL»



LA VÉLOCITÉ

Questions ?

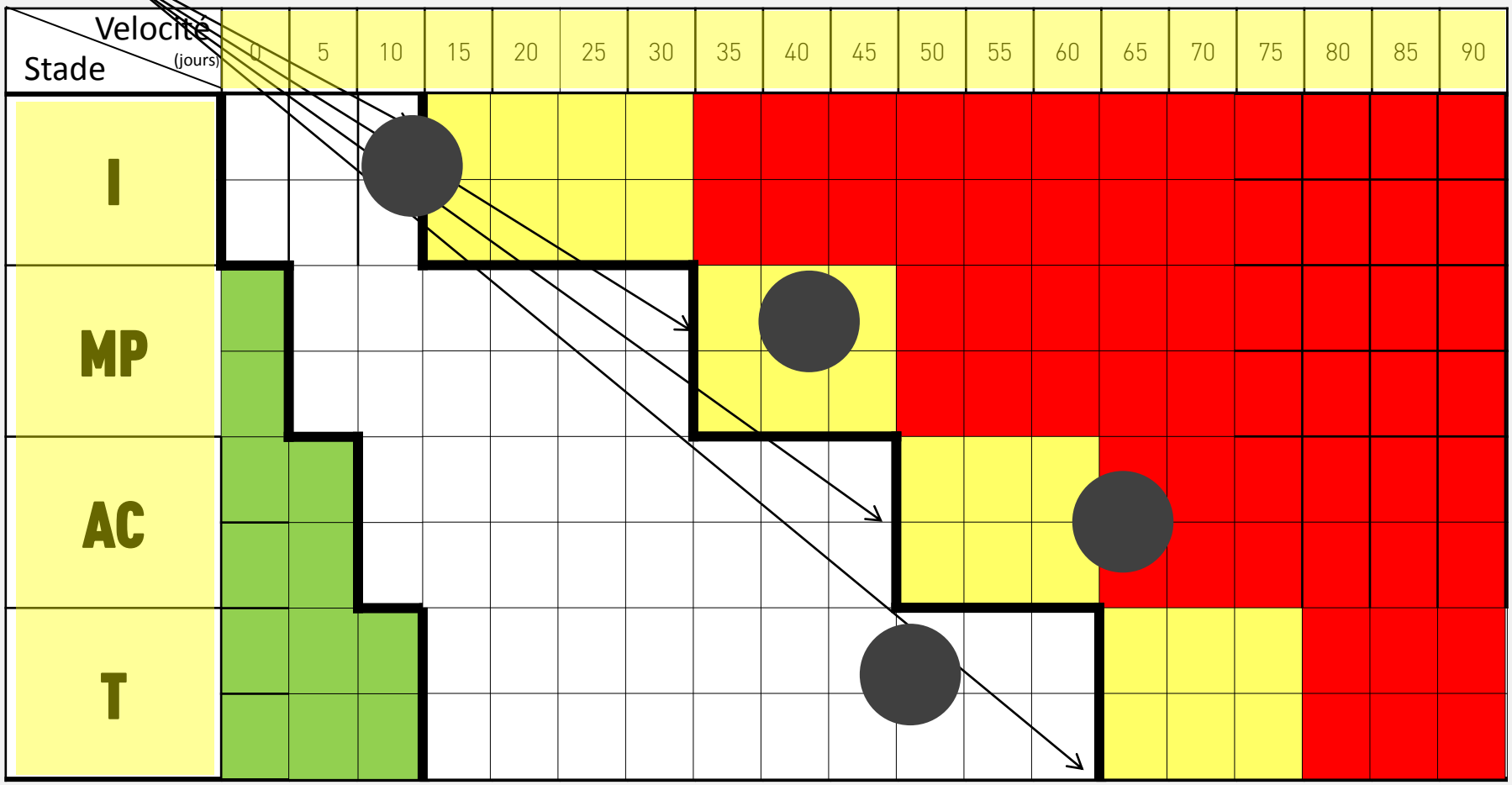
- Combien de temps, en moyenne, les opportunités restent-elles dans le «funnel»?
- Combien de temps, en moyenne, les opportunités restent-elles à un stage donné?

Pré-requis…

- La date de création
- La date de mise à jour

ANALYSE DE LA VÉLOCITÉ

Seuils à ajuster selon vos
CYCLES DE VENTE



LE CONTENU

Questions ?

- Les opportunités sont-elles alignées sur votre stratégie marketing?
- Le produits et services offerts sont-ils alignées avec les objectifs / préoccupations des clients.

EN RÉSUMÉ…

TROIS DIMENSIONS

FORME	VÉLOCITÉ	CONTENU
Pour CIBLER les étapes du processus de vente sur lesquelles on doit mettre des efforts	Pour évaluer L'EFFICACITÉ du vendeur à faire progresser des opportunités.	Pour évaluer la QUALITÉ des opportunités présentes dans le «funnel» de vente.

4

LE PRINCIPE ROA

Que contrôlez-vous ?

ROA

RESULTATS	OBJECTIFS		ACTIVITÉS
1,5 M	NC	900K	
	CE	600K	
	PM	+ 5%	

EXEMPLES...

CONSEILS PEU UTILES	CONSEILS PLUS UTILES
Augmenter tes ventes auprès de nouveaux clients.	• Contacter tes 10 meilleurs clients obtenir d'eux au moins 15 à 20 références qualifiées.
Faire plus de ventes croisées auprès des clients existants.	• Analyser le portefeuille de solutions actuellement utilisé par tes 5 meilleurs clients. • Identifier le potentiel de ventes croisées pour chacun.
Augmenter ta visibilité dans les médias sociaux.	• Publier au moins 3 X par semaine sur le groupe ... et 1x par trimestre dans bulletin électronique.

5

CONSEILS PRATIQUES

CONSEIL NO 1

Adoptez un processus de vente simple et performant.

CONSEIL NO 2

Allez au-delà de la simple mesure du volume de votre «funnel» de vente!

FORME – VÉLOCITÉ - CONTENU

CONSEIL NO 3

Cessez d'inspecter !

Utilisez vos métriques pour donner un feedback

axé sur des ACTIVITÉS.

MERCI !