

STRATEGIE

C'est quoi la stratégie et quel est le lien avec la stratégie commerciale ?

STRATEGIE

Questions clefs à se poser

- OÙ (Ambition, vision)
- Pourquoi (motivations, valeurs)
- **Quoi** (Proposition de valeur, offre)
- **A qui** (segmentation)
- **Comment** (Ressources et moyens)
- **Qui va faire quoi** (organisation, structure)
- **Combien** (Modèle d'affaire)

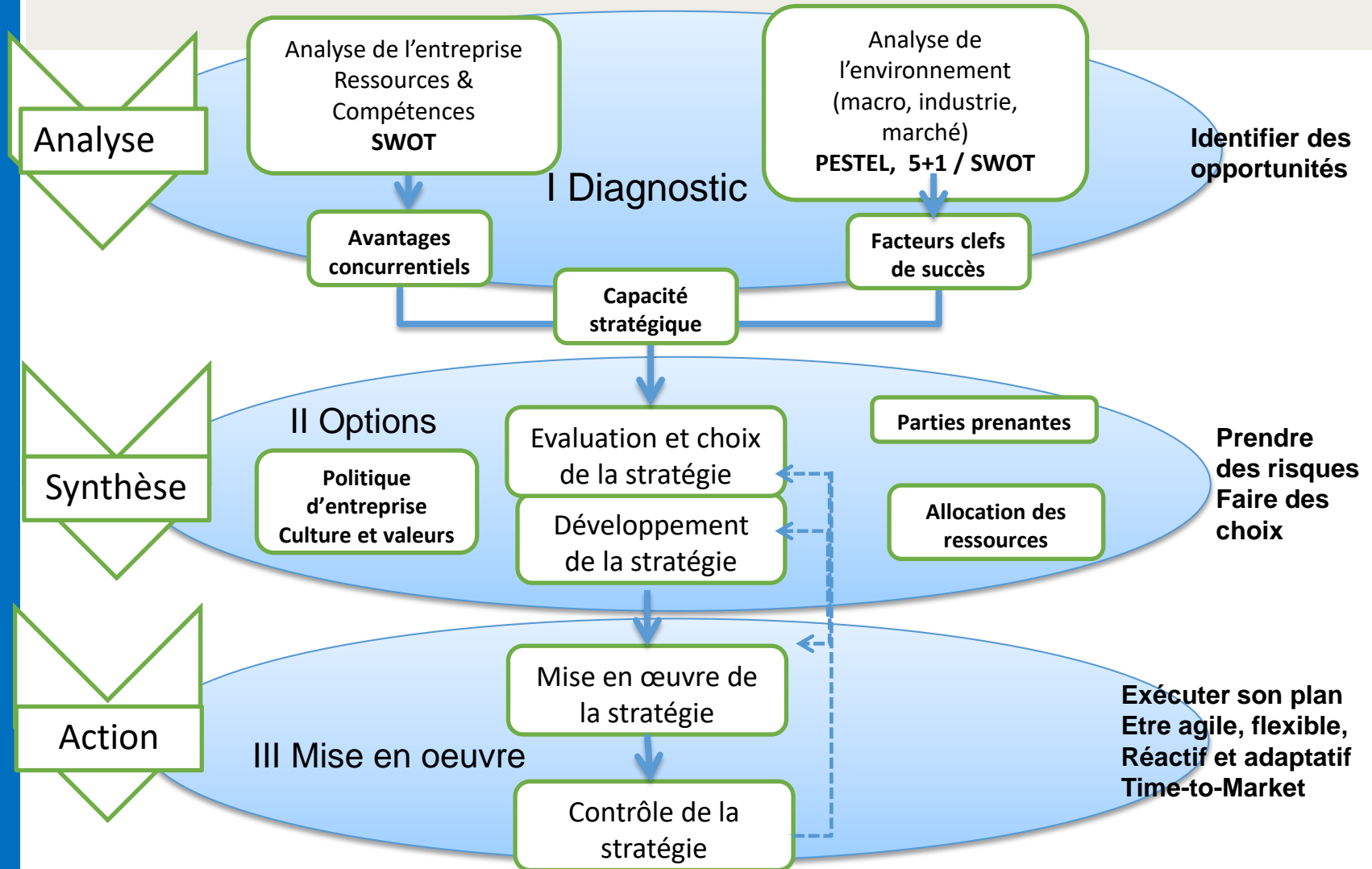
Il faut démontrer:

- Viabilité économique (rentabilité, profit)
- Impacts positifs (Economiques, sociétaux, environnementaux)

FUNNEL STRATEGIQUE



DEMARCHE STRATEGIQUE



DECLINAISON STRATEGIQUE





A partir des Objectifs et Stratégie d'entreprise, en découlent des objectifs et stratégies au niveau des départements,...



OBJECTIFS STRATEGIQUES

Objectifs	Stratégie	Impacts sur Vente ?
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Augmentation de +5% de parts de Marché ➤ Augmentation des ventes des produits x de +15% 		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Augmentation satisfaction clients de 5 points 		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction des coûts opérationnels de -15% ➤ Amélioration de la Marge bénéficiaire de +8% (Shareolder value) 		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Limitation du « Turn-over » des employés à 3% ➤ Diminution du nombre de managers (Span of control) de 5% ➤ Diminution des niveaux hiérarchiques de 6 à 4 		

OBJECTIFS STRATEGIQUES

Objectifs	Stratégie	Impacts sur Vente ?
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Augmentation de +5% de parts de Marché ➤ Augmentation des ventes des produits x de +15% 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diversification / Recentrage sur son « Core Business » ➤ Développement et renforcement de la relation de partenariat avec les clients et fournisseurs ➤ Politique d'investissements : Acquisitions / Ventes 	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Augmentation satisfaction clients de 5 points 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Renforcement de l'image de marque ➤ Plus grande flexibilité face à la demande ➤ Innovation constante avec de nouveaux produits 	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réduction des coûts opérationnels de -15% ➤ Amélioration de la Marge bénéficiaire de +8% (Shareolder value) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Outsourcing des activités back-office / Informatique ➤ Mise en place de systèmes intégrés de gestion (ERP) / Refonte des systèmes d'information ➤ Centralisation / Décentralisation 	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Limitation du « Turn-over » des employés à 3% ➤ Diminution du nombre de managers (Span of control) de 5% ➤ Diminution des niveaux hiérarchiques de 6 à 4 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Plan de développement individualisé ➤ Récompense basée sur la méritocratie ➤ Célébrer les succès ➤ Plans de Formation ➤ Amélioration de la communication et collaboration inter-départementale 	

QUEL EST MON METIER

- Héberger vos données c'est notre métier
- Notre métier c'est votre sécurité
- Notre métier c'est de valoriser l'eau de votre robinet
- Notre métier c'est fabriquer des mouvements pour nos clients horlogers
- En tant que médecin, mon métier c'est de soigner mes patients
- Notre métier, c'est de sélectionner des grands vins

=> Fait référence au positionnement dans la filière

...