

Étude de cas

Augmenter les ventes pour atteindre une croissance

Durée du projet : 9 mois | Octobre 2020 à juin 2021

Lightbeans réinvente la présentation numérique des matériaux de surface en offrant un niveau de réalisme qui donne l'impression que les produits sont à portée de main.

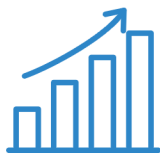


Ton Équipier a fait partie
de la recette de cette année
pour nous aider à croître

- **Philippe Hébert, Président**



1 - Objectifs du client



Soutenir la croissance
de l'entreprise



Augmenter l'efficacité
du processus de vente



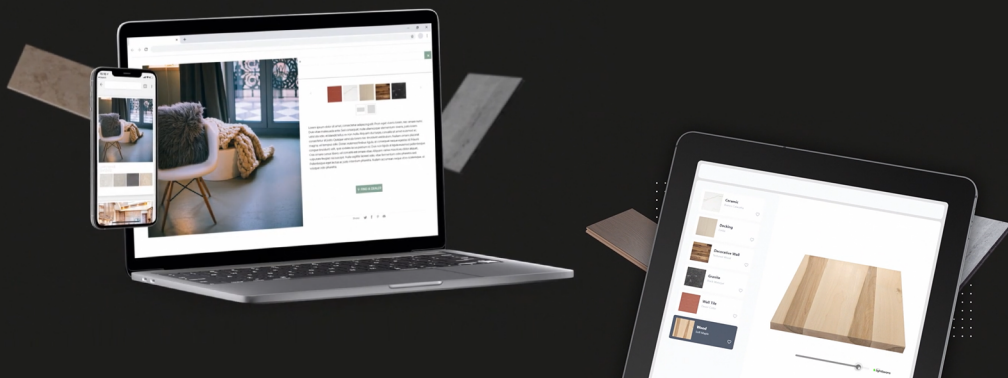
Mieux cibler les clients
potentiels

2 - Enjeux du client

- Optimiser les efforts dans l'approche commerciale
- Mieux qualifier les clients à fort potentiel plus rapidement et efficacement
- Soutenir la force de vente dans une période de croissance, en vue de procéder à des embauches

3 - Le projet

- Diagnostic commercial
- Définition de personas
- Redéfinition de l'entonnoir de vente



4 - Réalisations

9 entretiens clients interviewés

4 personas types identifiés

- 1 Decision maker
- 2 influenceurs
- 1 user

Pipeline redéfini selon les profils des personas



5 - Bénéfices

- Meilleure connaissance des besoins des clients
- Intégration du processus d'entretiens à l'interne
- Un entonnoir mieux raffiné et des processus plus efficaces, permettant ainsi de mieux identifier les clients potentiels
- Une qualification de prospects optimisée pour les clients à fort potentiel
- Un message et une approche de vente plus efficace auprès des parties prenantes du processus de décision

6 - Prochaines étapes

- L'entreprise est en croissance, avec une augmentation importante du chiffre d'affaires
- La prochaine étape est de monter une équipe de ventes et procéder à des embauches

Contactez-nous
tonequipier.com | info@tonequipier.com