

Etapes par étapes construisez votre plan d'action

(suivez ce modèle en répondant point par point)

Il s'agit de la première phase dans le déroulement de la mise en place d'un processus commercial. Elle vous permettra de vous appuyer sur des bases solides et pourra vous éviter quelques erreurs.

1 - Poser les objectifs

Vendre des produits, lesquels et comment ?

2 - Définir les cibles

Quel public est intéressé ? Considérer l'implantation de l'exploitation

3 - Réfléchir au positionnement

Selon les produits, la concurrence, la cible et la position du marché sur place ou à démarcher.

4 - Définir un budget

Investissement à long terme ou action ponctuelle ?

Selon le prix de vente des produits, le panier moyen et la propension à renouveler dans une année.

5 - Construire une offre

Généraliste ou mono produit ?

Quel produit proposer en première offre ?

6 - Elaborer une stratégie de vente

- Comment toucher les cibles efficacement ?

Définir la liste des outils selon le point de vente ou l'action, le budget

- Axes de création

Promesse (bénéfice client) : le service, la qualité, une charte d'engagements ou une spécificité non couverte par la concurrence...

Une offre promotionnelle pour lancer l'activité : dégustation, d'offre d'essai, colis bienvenue...

7 - Test, déterminer une zone

Le choix s'oriente sur une zone connue, accessible facilement et économiquement viable.

Nous vous souhaitons de bonnes affaires.

N'hésitez pas à nous contacter si vous souhaitez poursuivre votre réflexion.