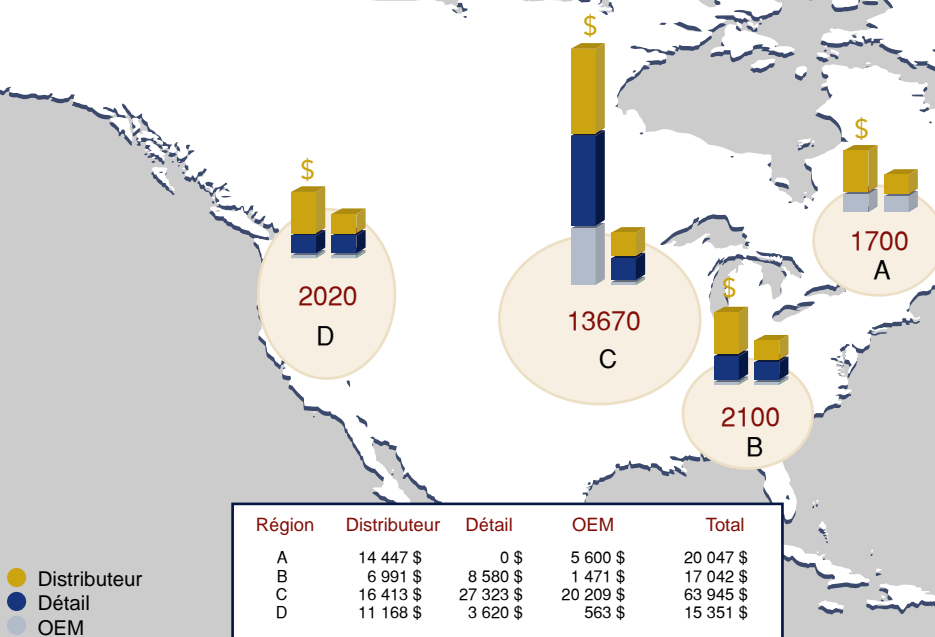


# Analyse de la performance de vos ventes

Sachez tirer le maximum d'informations de vos données afin de prendre plus rapidement les bonnes décisions

Marché par région



Une analyse de la performance des ventes pour atteindre vos objectifs de croissance et améliorer votre rentabilité en :

- Orientant votre force de vente vers les marchés les plus porteurs ;
- Identifiant les clients et les prospects sur lesquels vous devez concentrer vos efforts de vente ;
- Validant la performance de vos distributeurs ;
- Couvrant vos territoires de vente adéquatement ;
- Nettoyant vos gammes de produits ;
- Révisant vos listes de prix.

# Pourquoi faire une analyse de la performance des ventes ?

La plupart du temps, les analyses de vente servent à informer les vendeurs et à établir leur rémunération. Bien souvent, ce ne sont que des « bilans globaux » qui vous donnent peu de renseignements quant à la performance et la rentabilité exactes de chacun de vos produits et de chacun de vos clients. Dans un processus d'amélioration continue, une analyse de la performance des ventes vous permettra d'augmenter l'efficacité de la couverture de vos territoires de vente et de vous renseigner à savoir si vos vendeurs travaillent à la hauteur de vos attentes. Par conséquent, vous serez en mesure de prendre rapidement les décisions qui vous permettront de maximiser le retour sur chacun des dollars que votre entreprise a investis dans sa fonction vente.



## Les questions auxquelles vous devez trouver des réponses

- Comment performant vos produits dans chacun de vos marchés géographiques ? Sont-ils également rentables dans toutes les régions ?
- Comment expliquer la différence de rentabilité entre vos différents segments de marchés, vos différents produits et vos différents vendeurs ?
- Vos clients les plus importants sont-ils ceux qui sont les plus rentables pour votre entreprise ?
- Est-ce que tous vos territoires de vente sont bien desservis ?
- Est-ce que vos vendeurs couvrent tout leur territoire adéquatement ou tournent-ils en rond ?
- Est-ce que vos vendeurs investissent bien leur temps pour développer les bons clients et les bons prospects ?
- Est-ce que vos vendeurs choisissent eux-mêmes les prospects à visiter ou est-ce que la liste des prospects les plus à intéressants pour l'entreprise sont déterminés par la haute direction ?
- À quelle étape de leur cycle de vie sont rendus chacun de vos produits ?
- Comment pouvez-vous utiliser vos analyses de vente pour mieux motiver vos vendeurs ?

## Ce que nous vous proposons ...

Une démarche rapide et structurée d'analyse de la performance de vos ventes qui permettra d'extraire le maximum d'informations utiles de vos données. Vous serez ensuite en mesure de prendre les meilleures décisions possibles sur chacune des 4 dimensions stratégiques suivantes :

### 1. Vos marchés

Les marchés géographiques  
Les segments de marché

### 2. Vos clients

Les types de clients  
Les types de prospects

### 3. Votre force de vente

Les vendeurs / agents  
Les distributeurs et les intermédiaires  
Le déploiement de la force de vente

### 4. Vos produits

Vos gammes de produits ainsi que leur cycle de vie  
Votre offre produits/services

L'analyse approfondie de ces 4 dimensions nous permet de dresser un portrait de la situation actuelle, afin de vous permettre:

- ✓ D'identifier vos priorités marketing pour l'année : où investir temps et argent ?
- ✓ De vous concentrer sur les marchés, les produits et les clients les plus porteurs ;
- ✓ D'optimiser la performance de votre force de vente ;
- ✓ De vous fixer des objectifs de croissance par rapport à chacune des quatre dimensions.
- ✓ D'identifier les opportunités d'affaires.

De plus, nos experts peuvent développer un tableau de bord de gestion de vos ventes qui vous permettra de les gérer plus efficacement. Ils mettront en place des indicateurs de performance sur chacune des variables les plus sensibles de votre système de gestion des ventes.

## La démarche

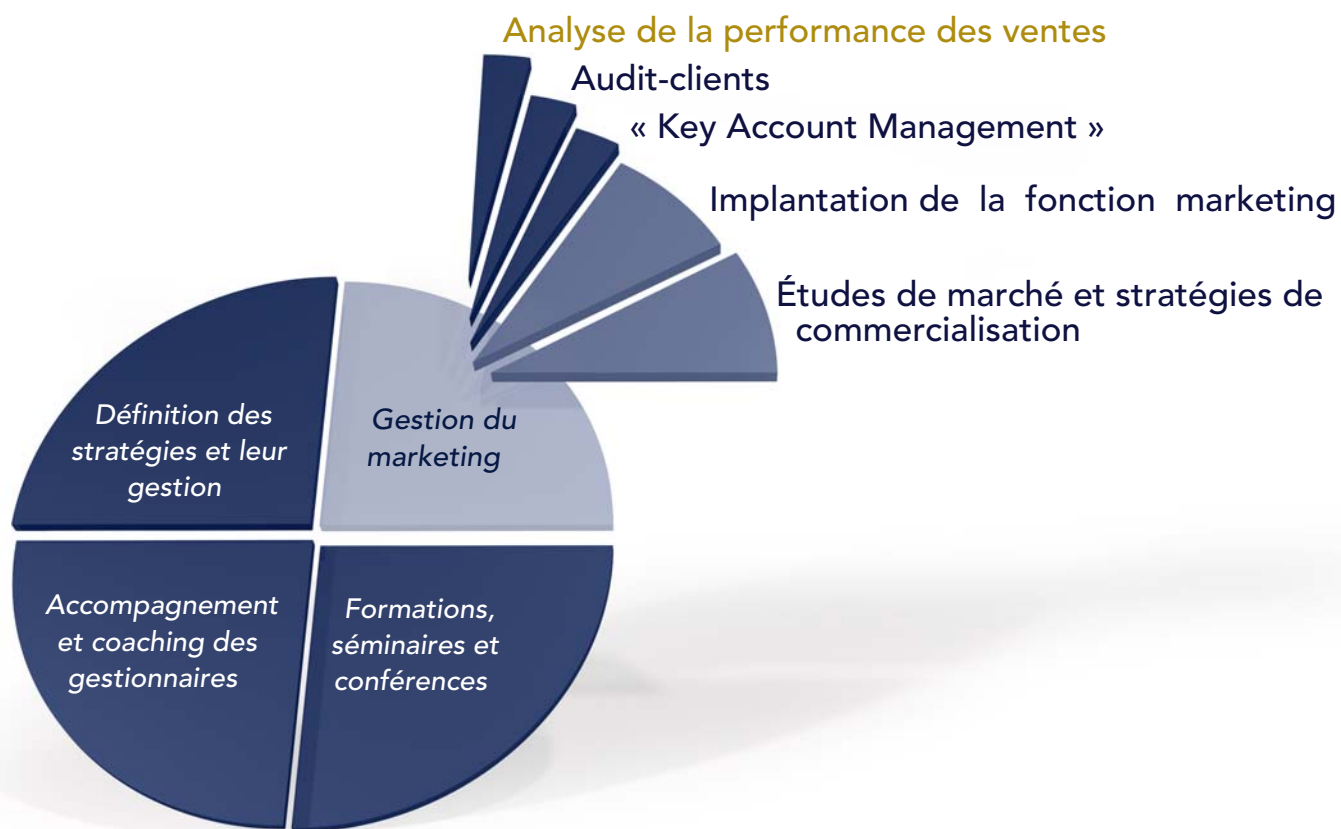
Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5	Phase 6 (option)	
Rencontre préliminaire	Structure de la base de données en coopération avec le client	Analyse des données et interprétation. Établissement des principaux constats	marché clients force de vente produits	Présentation exécutive du rapport et réflexion de groupe	Établissement des stratégies commerciales et implantation d'outils d'analyse des ventes	Implantation du tableau de bord de gestion des ventes

Note : Le délai de réalisation du processus s'échelonne de 2 à 6 semaines

## Quelques exemples d'impacts de cette analyse chez nos clients :

- Accroissement des ventes chez les clients les plus rentables
- Une direction des ventes plus directive afin de s'assurer que les vendeurs travaillent de préférence sur les clients « A » et « B » plutôt que de mettre trop de temps sur les « C ».
- Division des territoires de ventes existants pour en faire une meilleure représentation.
- Concentration de la distribution de certains produits vers les canaux les plus profitables
- Retrait et désinvestissement dans les marchés peu rentables et qui présentent peu de potentiel de croissance
- Élimination de produits qui ne sont plus rentables
- Modification du niveau de service dispensé à des clients à faible rentabilité

# Les lignes d'affaires du Groupe Dancause



## Le Groupe Dancause

Le Groupe Dancause est un cabinet-conseil spécialisé en gestion de la stratégie d'affaires. Depuis près de 20 ans, ses conseillers ont réalisé plus d'un millier de mandats auprès d'entreprises, organismes et institutions localisées dans toutes les régions du Québec. Elle œuvre à partir de ses places d'affaires situées à Québec, Montréal et Paris.

## Les produits d'analyse offerts par le Groupe ...

Les produits d'analyse et d'étude offerts par le Groupe sont directement tirés des démarches menées auprès de nos clients dans le cadre des mandats que l'on nous confie en gestion des stratégies d'entreprise. Ces outils nous apparaissent comme étant une base essentielle au bon fonctionnement de toutes organisations préoccupées par leur croissance et par leurs profits.