

## REFERENCES (par oomark) Zut, les prix baissent

11-06-2007

Références (par oomark)

Rédigé lundi 11 juin 2007 - 09:00

Topo : "Les gars, il faut qu'on vende plus de service !"

Ce qui peut arriver :

- Les prix baissent
- Les directions des achats s'en mêlent
- Les marges baissent
- On ne voit pas le bout du tunnel
- Jipé dit : "On ne facture pas assez le service"
- Lolo dit : "Y a qu'à demander aux commerciaux de vendre le service"
- Un an après, le chiffre a baissé et on vend moins de service !

Fallait pas prendre les mêmes commerciaux !

Ce qu'on pouvait faire :

- Créer une offre low-cost et une offre valeur (service)
- Confier l'offre low-cost aux commerciaux habituels
- Recruter de nouveaux commerciaux pour l'offre valeur
- Prendre en compte l'allongement des délais de vente de l'offre valeur
- Faire expliquer la démarche aux clients par la Direction
- Soigner les go-no go
- Renforcer l'avant-vente
- Un an après, le chiffre d'affaires aura augmenté et la part du service aussi

"A condition de le justifier, on peut facturer ce dont on faisait cadeau"

"Une chose n'a pas de valeur parce qu'elle coûte, elle coûte parce qu'elle a une valeur" Condillac

A voir sur oomark.com :

COIN BUSINESS : Attention couleur !

SUCCESS STORIES : 3 nouvelles affaires pour VideoBUZZ&trade;

ANALYSE : Centralisation, obstacle et levier de la gestion des références clients

COIN INTELLO: Le don est dangereux

PAGE REFERENCES : BUSINESS & DECISION

Mentions légales    Désabonnement : cliquer ici ou écrire à [webmaster@oomark.com](mailto:webmaster@oomark.com)