

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

02-08-2008

Références (par oomark) n°326

Du 4 au 14 août : best of des premiers REFERENCES (mai-juin 2007)

Rédigé mercredi 13 août 2008 - 08:00

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

Culture COM : Le 22 juillet 1836, la publicité a fait un mort. En quelle triste circonstance ? Réponse avec

Les mots pour le dire : « Felix culpa ». L'entreprise en est friande, mais sans le dire. De quoi s'agit-il ? Réponse avec

Culture TECH : L'e-discovery  
a le vent en poupe. Mais de quoi s'agit-il : la recherche de l'âme sœur  
sur Internet, la technique d'e-learning en vigueur des lycées de  
Californie, une méthode d'enquête policière assistée par ordinateur ? Réponse avec

Feuilleton : Steiner ou le workflow perdu, de Claude Lussac - Episode (VIII) : Kate

