

Les Bressis – cterrier.com
Projet de création d'entreprise
MD Allard – AE Bouscary – E. Chapon - C Terrier

Etape 6

Définir la stratégie commerciale

Dans cette étape vous présenterez votre stratégie commerciale
Vous utiliserez notamment pour rédiger cette étape les résultats que vous avez obtenu dans l'étude de la concurrence et dans l'étude de marché

Quelle que soit l'entreprise, vous devez définir une stratégie commerciale. C'est un élément indispensable à la gestion. Vous devez savoir quels sont ses objectifs et quelles sont les structures à mettre en place.

Pour définir ces plans d'action, il existe quatre piliers essentiels sur lesquels celui-ci pourra s'appuyer :

1. Les Objectifs

Vous devez définir les objectifs à atteindre à court terme et à long terme.

Il est important qu'ils soient raisonnables et possibles. Eviter de multiplier les axes, concentrés vos objectifs sur un point particulier à développer dans une période définie.

Les objectifs et les résultats doivent être quantifiables pour pouvoir être. Enfin, les objectifs doivent être réalistes et possible afin que les personnes concernées aient envie de s'impliquer dans l'entreprise et de donner le meilleur d'elle-même pour les atteindre.

2. Les Moyens

Evaluer, au plus juste, les moyens à mettre en œuvre, ils porteront sur la logistique, la recherche et le développement, le marketing, les prix, les produits... et, surtout, sur les hommes. Les ressources humaines sont très importantes et ce poste ne doit pas être négligé ou traité à la légère ; il représentera toujours une grosse partie de l'investissement à envisager.

Présenter vos produits ou gamme de produit et préciser vos tarifs

3. La volonté

Indispensable pour réussir tout ce qu'on entreprend, elle l'est aussi au niveau de l'entreprise ; sans motivation, les projets échouent.

4. L'environnement

A chaque étape du processus, l'entreprise devra bouger avec lui et s'y adapter afin de poursuivre son chemin vers ses objectifs.

Toutes ces opérations doivent être consignées dans un document écrit, ensuite, viendra la mise en place de vos plans d'actions : reflets de vos projets, ils devront suivre pas à pas les phases décrites et s'y conformer.