

Réunion Commerciale - Janvier 2025

Date / Lieu	15/01/2025 / Bureau Tocqueville
Participants	Fabien GUEUGNEAU, Marie-Astrid BAZAN, Théophile DAUSSIN, Charlène ABELARD, Mathieu BOUCHIER, Jean-Christophe BIERRE, François de la Rue Du Can et Etienne NEUVILLE
Rédacteur	Fabien GUEUGNEAU
Diffusion	Participants + Extranet ICS
Version / Statut	en cours

Les chiffres de décembre 2024

Fabien

La prospection

- 65 prospects contactés sans LinkedIn, 250 prospects contactés par LinkedIn, 27% des prospects contactés ont abouti à une discussion (2ème échange),
- sur ces 27% nous en avons 14% qui sont en test et 24% qui ont acheté.

Le taux de retour (24%) a légèrement augmenté, grâce notamment au terrain et aux offres en cours (BF, Noël).

→ utiliser la liste des personnes en version gratuite pour les passer en standard cloud, salon des entrepreneurs, revoir les sites comparateurs.

Gestan local

→ Licences payantes : 27 licences en moins en octobre 2024 comparé à 2023.

Ce chiffre s'explique par :

- 53 licences non renouvelées.
- 26 nouveaux clients

Sur l'année, -11% de licences payantes vendues.

→ L'intérêt des prospects se porte davantage sur la version Cloud.

→ Relations partenaires. Faire un lien solide, Fabien doit proposer une idée.

☀️ A déterminer : la durée de vie moyenne d'un client Gestan en années est à calculer (locale et cloud).

Gestan Cloud

Mensuel :

	Clients	Connexions	Clients 2023
Ouvertures	10	25	+2
Fermetures	0	1	0
Total	10	24	

Annuel :

	Clients	Connexions	Clients 2023
Ouvertures	86	214	-9

	Clients	Connexions	Clients 2023
Fermetures	54	152	+14
Total	32	62	

Ce mois se traduit par une légère hausse des nouveaux clients, tendance donc qui se confirme par le travail terrain. Logiciel plus adapté à la spécification métier, logiciel devenu complexe et cher ??, départ en retraite, dernière connexion Gestan dans l'entreprise, liquidation...

Fabien a réussi à sauvegarder le client à 13 connexions.

Le CA

★ La facturation de ce mois s'établit à -32% par rapport au mois de décembre 2023. En cause, la baisse des ventes de licences.

📘 Néanmoins, nous avons dépassé le CA de 2023.

La visibilité

Théophile

En décembre, le nombre de visites du site est de -6 745 = -11%

Nous gagnons 5 abonnés LKN sur le mois.

Les stats FB sont en baisse

visite 50 = -8% couverture de poste 91 = -94 interactions 4 = -4

Pour améliorer la visibilité sur internet, il faudra investir 30€ à 50€ en référencement google faire de même avec facebook

La formation

Marie

T4

	Demandes reçues	Réalisées	Taux de réalisation
T4	4	1	
Annuel	26	20	77%

Une fin d'année décevante, peu de demandes et 1 seule formation dispensée en Octobre. La baisse est générale (secteur) et due à une baisse des prises en charge de l'état/OPCO.

➡ accentuer la communication + campagne téléphonique ciblée sur le T1 2025 car le besoin est fort (CR de support).

Annuel

	2023	2024	Comparaison	Objectif 2024
Nbre formations	10	20	+100%	83% (24 formations)
CA annuel	7 260 €	11 894 €	+64%	79% (15k)

Les 2 objectifs de 2024 ne sont pas atteints tant sur le nombre que sur le CA.
La performance reste notable tout de même en comparant à 2023.

Les 3 programmes les plus demandés :

1. CRM (36%)
2. Gestion des produits/stocks (26%)
3. Comptabilité (16%)

➔ réunion interservices le jeudi 23 janvier 2025 (bilan 2024, objectifs 2025, communications etc).

Le pôle du support technique

Mathieu

- Moins d'appels en cloud : les entreprises ont fermées en fin d'année.
- Alors que les problématiques locales sont plus ciblées et plus d'appels.
- Principaux problèmes : la comptabilité a été beaucoup plus présente dans les questions (sans doute avec la fin d'année comptable) puis nous avons eu l'administration du logiciel, pièces, SMTP.

Le pôle dev

Charlène - Étienne

- L'extension Ebay est terminée, M. Maret est enthousiaste et va demander une seconde extension.
- Facture X a intégré Gestan en 2022, mais en 2024 nous avons le format complet.
- Itinerix a été conçu et proposée en 2024.
- La version A1 est en beta test.
- Les extensions PROSPECT et SAVTICKET ont été créés et améliorés durant 2024.
- Une version mobile de Gestan est en cours de spécification
- Nous avons signé un nouveau client très intéressant, une unité de production de fruits secs. Nous l'équiperons avec un Gestan en backoffice, un Itinerix pour l'apporteur d'affaire, et deux Itinerix customisés préparation de commande pour l'atelier d'expédition. Travail exécuté par Charlène avec une grande rapidité. Ce client devrait faire l'objet d'un ITW ultérieur, il est emblématique de clients plus complexes que nous pouvons équiper avec ce qui devient "l'écosystème Gestan".

Les objectifs de l'équipe sur 2025

1. Accentuer la prospection.
2. Plus de terrain.
3. Travailler nos partenariats.
4. Réussir l'année pour la formation, encore doubler les chiffres ?!
5. Travailler l'analyse des posts pour relancer la visibilité.
6. Accentuer notre présence sur Facebook.
7. Des interviews à programmer.