

# Point Trimestriel Activité commerciale

Date / Lieu	13/10/2021 / Bureau de l'Etoile
Participants	Etienne NEUVILLE, Vladimir MAZURIER, Alain PERROT du VERNAY
Rédacteur	Alain PERROT du VERNAY + ajouts Etienne NEUVILLE en italique
Diffusion	Participants + Extranet ICS
Version / Statut	V1.0 / Validée

## Point trimestriel

*Chaque trimestre, ICS-Paris se réunit pour faire un point d'activité. Ce point comporte une partie commerciale, et une partie organisation & produits.*

Vladimir prépare la partie commerciale

Contenu attendu :

- Vente cloud (qté et CA) par trimestre et en cumul depuis le début de l'année (avec comparaison systématique N-1)
- Idem vente licence classique & vente autres
- Quantité de test cloud avec quantité transformée en commande
- Chiffre de fréquentation du site

Etienne prépare la partie organisation & produits

Contenu attendu :

- Point RH
- Point produit dev
- Point activité support
- Point coût & autres

## Plan de communication

*Le plan de communication concerne l'ensemble de la communication vers les clients, dont la newsletter, qui doit adopter une fréquence trimestrielle.*

Vladimir prépare un document à afficher sur un mur du bureau

Contenu attendu :

- Liste des emailing réalisés & prévus dans le temps
- Liste des contenus associés à venir & réalisés

Vladimir imprime un dossier avec un exemplaire de chacun des mailing envoyés

## Club de parachutisme

*Il s'agit d'une ancienne extension développée par Raymond, qu'il s'agit de re-développer pour Gestan 15, actuellement utilisée par un club parachutiste sur le serveur Cloud 5, donc toujours en Gestan 13.*

Proposer au prospect un deal gagnant-gagnant.

Il paye son développement spécifique initial, puis il nous présente aux autres clubs et nous lui rétrocédons une partie du CA réalisé avec ces autres clubs.

## Consulting

En complément de l'offre de formation, nous allons proposer une prestation de consulting.

La cible serait les clients de taille importante c'est à dire avec de gros volumes de transactions et/ou plusieurs utilisateurs simultanés.

Alain sera le consultant proposé.

Nous allons créer une page GESTAN consulting sur le site.

## Formation

La partie formation sera développée début d'année prochaine avec l'arrivée de Marie-Astrid et la réalisation de la TUP avec JCB Consulting.

## Prise de rdv

L'objectif est d'augmenter la part de demandes entrantes.

Il s'agirait d'ajouter sur le site une proposition de prise de rdv et/ou de rappel à une date proposée.

## Dev automatisation test cloud

*Florian a développé et presque terminé un script qui permet d'ouvrir un compte cloud depuis un formulaire web, qui sera intégré dans le site gestan.fr*

Nous sommes convenus que terminer ce dev est une priorité car il permettra de mettre en ligne la nouvelle page sur le site censé augmenter le nombre de demandes.

## Dev Parcell'R

*Parcell'R est une extension pour Gestan qui permet de gérer une activité agricole ou viticole*

Les développements avancent et seront présentés à CDER dans quelques semaines.

## ACTIONS A REALISER

@Vladimir

1. Préparer le support de la réunion trimestrielle (partie commerciale)
2. Afficher le planning de communication dans le bureau
3. Contacter « club parachutisme »
4. Rédiger contenu page « consulting »

@Etienne

1. Préparer support de la réunion commerciale (partie organisation & produit)
2. Terminer le dev d'automatisation des tests cloud
3. Trouver un dev existant à mettre sur le site pour proposer un rdv aux prospects