

Plan d'action commerciale - Octobre 2023

Date / Lieu	03/10/2023 / Bureau de l'Étoile
Participants	Etienne NEUVILLE, François de LA RUE, Marie-Astrid BAZAN, Mathieu BOUCHIER, Théophile DAUSSIN, Fabien GUEUGNEAU
Rédacteur	Fabien GUEUGNEAU
Diffusion	Participants + Extranet ICS
Version / Statut	rédaction terminée

Bilan de la réunion :

Remodeler le département commercial, juger trop passif et en perte de rendement.

Une présentation de base des chiffres de l'année 2022 contre les chiffres 2023. Nous avons pu analyser une baisse significative de nos ventes malgré un CA supérieur du notamment à plus de ventes au niveau formation mais surtout grâce à l'augmentation des prix des solutions.

Plusieurs stratégies de communication ont été évoqué : le mailing, newsletter, campagne terrain, partenariats. L'envie de contacter les écoles pour insérer Gestan à la source à également été évoqué.

L'organisation de salon a été retenu et à entrainer aussi des remises en question de notre politique marketing.

La prospection se fera en différentes étapes (mail, terrain, téléphone, réseaux...) des chiffres ont été retenu : - objectif de 3000 prospects approchés, - Trimestre 4 2022 : 419 licences, - Trimestre 4 2022 : 29 cloud supplémentaires = 61-32.

Le marché espagnol a été évoqué brièvement pour signaler l'importance de s'importer sur un territoire en plein essor au niveau informatique.

Des réunions à chaque début de mois seront organiser pour le suivi et pouvoir faire le bilan de la politique mis en place par le directeur commercial.

Document support

Présentation commerciale du 3-10-23.pptx