

Réunion Commerciale - Août 2024

Date / Lieu	11/09/2024 / Bureau Tocqueville
Participants	Fabien GUEUGNEAU, Marie-Astrid BAZAN, Théophile DAUSSIN, Charlène ABELARD, Mathieu BOUCHIER et Etienne NEUVILLE
Rédacteur	Fabien GUEUGNEAU
Diffusion	Participants + Extranet ICS
Version / Statut	En cours

Ordre du jour

Pour le mois d'Août 2024 :

- Les chiffres de 2024
- La visibilité
- La formation
- Les objectifs
- Notre équipe

[Présentation commerciale](#)


Les chiffres de 2024


 Fabien

La prospection

50 prospects contactés, 44% ont abouti à une discussion (2ème échange) un taux élevé, du à une communication ciblée des professionnels exerçant durant l'été, le réseau LinkedIn permet une interaction fluide comparé à des mails ou au téléphone.

Sur ces 44% nous en avons 18% qui sont en test et 6% qui ont acheté.

 Facture X très demandé, Peppol (facture X belge) un élément important pour conserver/développer le marché belge.

 Un alternant doit venir compléter l'effectif et aider à l'augmentation de ces chiffres et facture X sera le principal atout pour convaincre plus.

Le local

→ Licences payantes :

13 licences en moins comparé à 2023.

 Néanmoins un bon mois surtout les deux dernières semaines (retour des vacances)

→ Licences gratuites :

Les licences gratuites partenaires sont en baisse suite à la décision prise en début d'année d'une politique partenariale plus efficace (pas de vente = pas de licence gratuite). L'idée n'est pas de réduire le réseau de partenaire mais de reconstruire la relation avec nos partenaires qui ne communiquaient plus avec nous que pour obtenir leur licence annuelle gratuite.

Pour les associations et les écoles, actuellement nous ne proposons une offre que pour la version locale de

Gestan.

Avec la demande constante de mobilité, il apparaît judicieux de mettre en place une offre Cloud remisee pour ces deux cas.

Proposé ce jour : 50% de remise sur l'abonnement Cloud Entreprise (en Standard les tarifs étant très compétitifs, pas de remise en Cloud)

Le Cloud

1 nouveau client et 5 connexions ouvertes

0 départ et 0 fermeture

➔ Pas de fermeture !!

Le CA

★ Facturation

7% de plus que le mois d'août 2023

Plus de ventes de développement et de Cloud notamment sur ce mois !

i Au 31 août, 75,25% du CA de 2023 a été réalisé.

La visibilité

✳ Théophile

Notre taux d'engagement est de 13%. Sachant que le taux moyen est aux alentours de 2 à 6%. (Socialinsider source)

i la visibilité sur le site est en baisse mais elle n'est pas appuyée par une campagne comme l'année dernière. Campagne qui avait boosté les visites sur le site mais qui n'avait pas eu d'impact sur les ventes.

★ Suggestion de passer à une version pro de LinkedIn qui inclus du sponsoring. Proposition chiffrée à soumettre à Etienne.

La formation

✳ Marie

5 formations réalisées sur le T3

7 formations à réaliser pour atteindre l'objectif 2024.

En 2023, on avait réalisé 10 formations, nous sommes déjà à 17.

➔ Le plan de communication nous aide et porte l'ensemble des ventes (extension - consulting...)
+ 45% de CA facturé comparé à 2023 !

Les objectifs

Equipe interne Gestan

1. Le recrutement d'une personne au sein du pôle commercial. (déjà une vingtaine de CV).
 2. Déterminer une période ou date de sortie pour facture X et A1.
 3. Préparer le brunch du 4 octobre.
 4. Plus de communication entre les services pour les publications.
 5. Actuellement, un candidat pour le support technique en alternance.
-

Notre équipe

Equipe interne Gestan

Tout le monde est satisfait de son poste et de la vie d'équipe.
Des succès pour tout le monde dans ses tâches et une envie de progresser.

Eléments notables :

- Formaliser les remontées du support (demandes récurrentes) :
 - pour accentuer la communication sur les sujets chauds/tendances du moment
 - pour créer une slide dans les réunions commerciales
- WhatsApp : création d'une communauté Gestan par Etienne (version Business ?)
- Sortie d'Itinérax, téléchargé 75 fois, gratuitement actuellement, à voir par la suite.