

9 janvier 2024

Geston
Logiciel de gestion d'entreprise



PLAN COMMERCIAL



BONNE ANNÉE

2024

CONTENT

01

PROMOTION : BF / FA

02

LES LICENCES

03

LE CLOUD

04

LA VISIBILITÉ

05

LA TEAM GESTAN

06

BILAN 2023 ET OBJECTIFS 2024

07

LES PROMOTIONS À VENIR

08

TRIMESTRE

09

JANVIER

LES PROMOS

Black Friday

21 demandes traitées
+ 8 licences / +17 connexions

679,00€ / 414,30€

Total = 1093.30€

Fin d'année

5 demandes traitées
1 cloud / 2 interweb / 2
formations

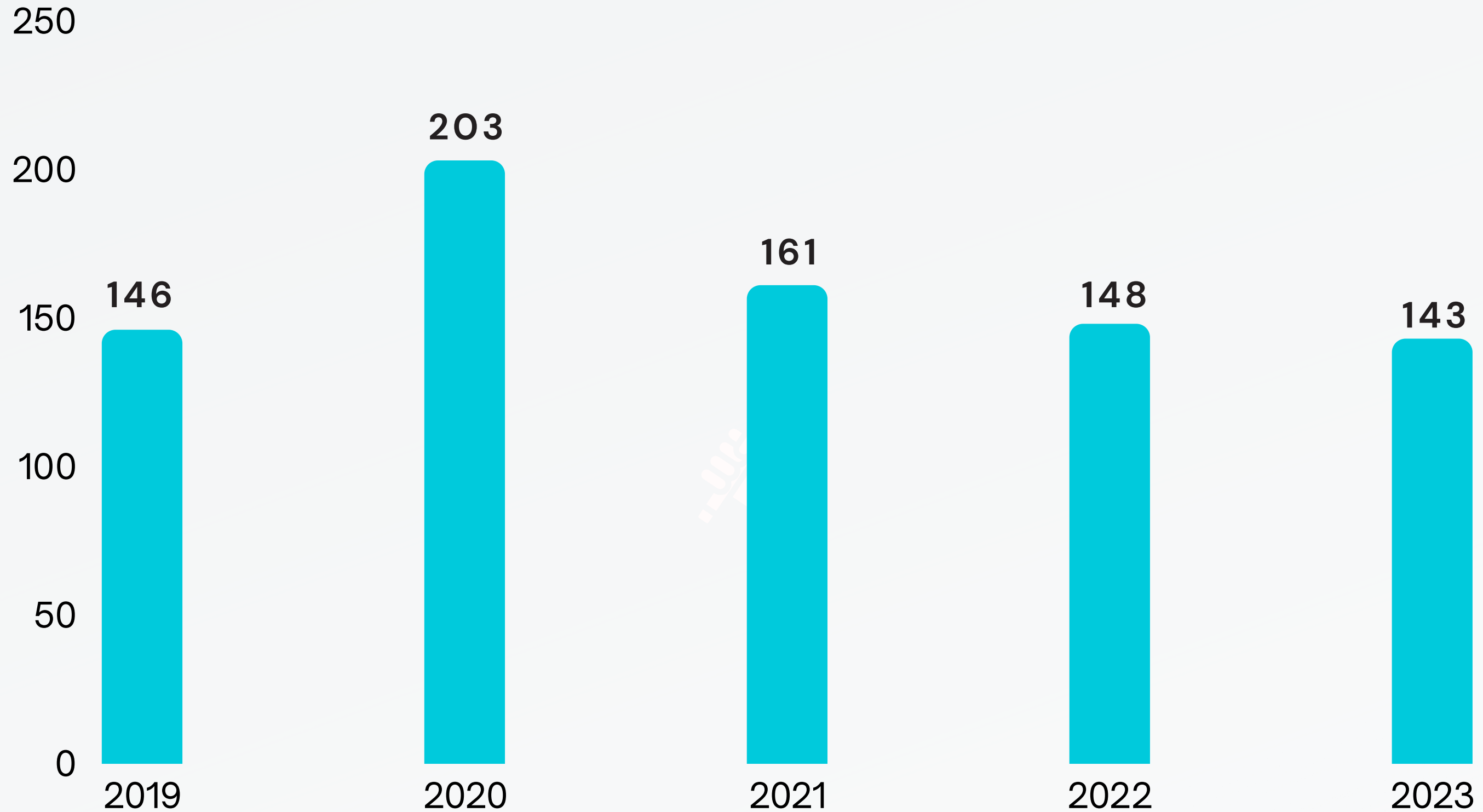
679,00€ / 414,30€

Total = 1758.00€

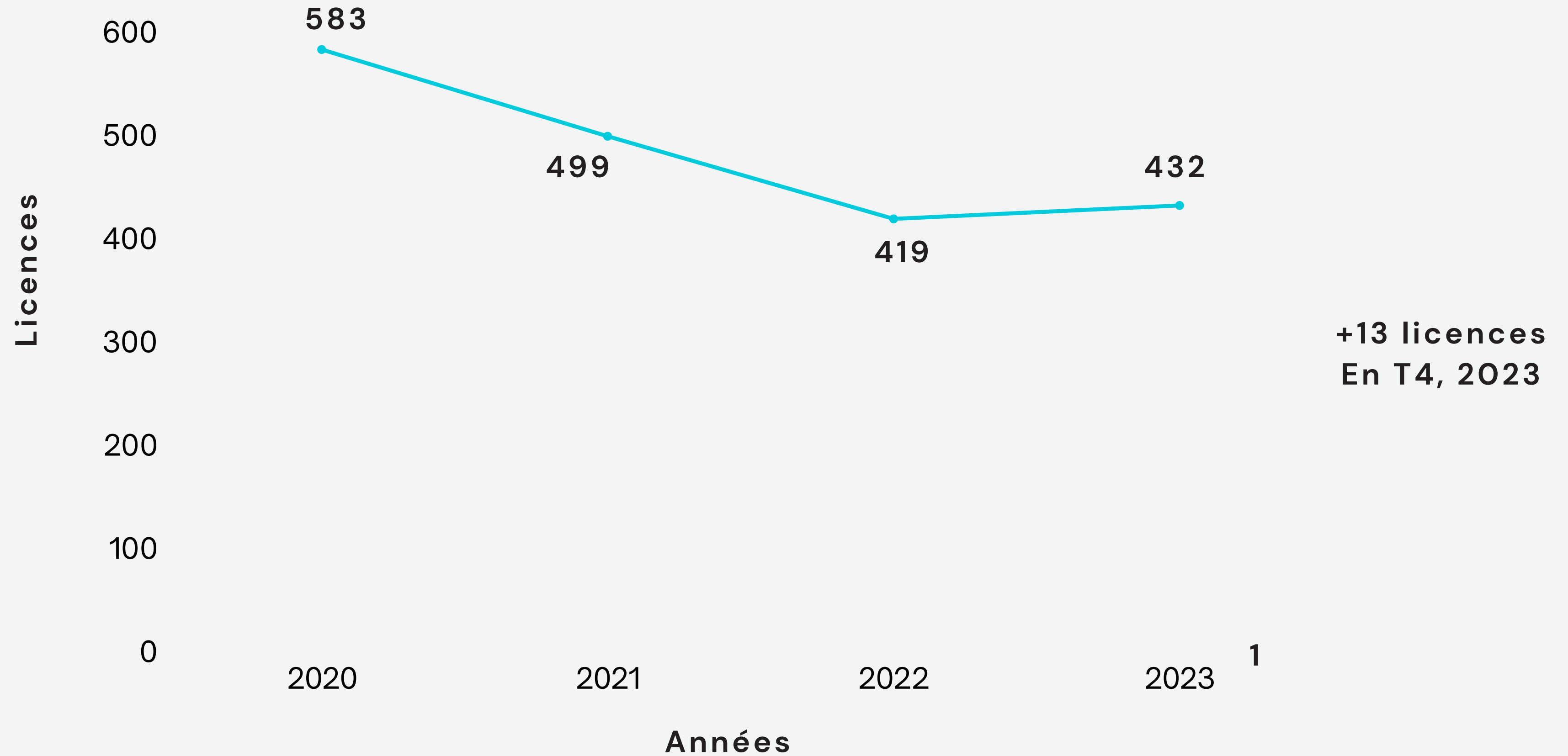


BLACK
FRIDAY
SALE

DÉCEMBRE CHEZ GESTAN : LICENCES



T4 L'ÉVOLUTION DES VENTES



LE CLOUD EN T4

- 41 nouvelles connexions
- 14 connexions de fermées (le chiffre le plus bas depuis 2020 sachant que j'ai pas les chiffres avant 2020)
- Total de +27 connexions et de +10 clients

CLOUD 2023

	2022	2022	2022	2022	2023	2023	2023	2023
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Nouvelles Connexions	105	59	70	61	96	55	16	41
Fermetures	37	29	31	32	42	54	24	14
Bilan	68	30	39	29	54	1	-8	27

VISIBILITÉ

Plate-forme	Statistique
Site	5 549
Linkedin	784
Téléchargements	+ 10 par rapport à novembre, pour 295
Salons	5 sur l'année mais 0 en décembre
Note Google	4,1/5
Valeur SEO	1,97€ soit -98 % passé de 113,94€

FORMATIONS

- 9 réalisées en 2023
- CA = +62,48 %

SCORE

- Les groupes sont passés à 5 membres
- Tarif : 130€ / heure

RÈGLES

1. Gestion de produits
 2. Facturation clients
 3. Gestions des stocks
- Facturation
fournisseurs

CLASSEMENT

L'ÉQUIPE

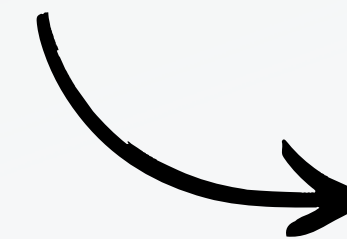
ADMINISTRATION



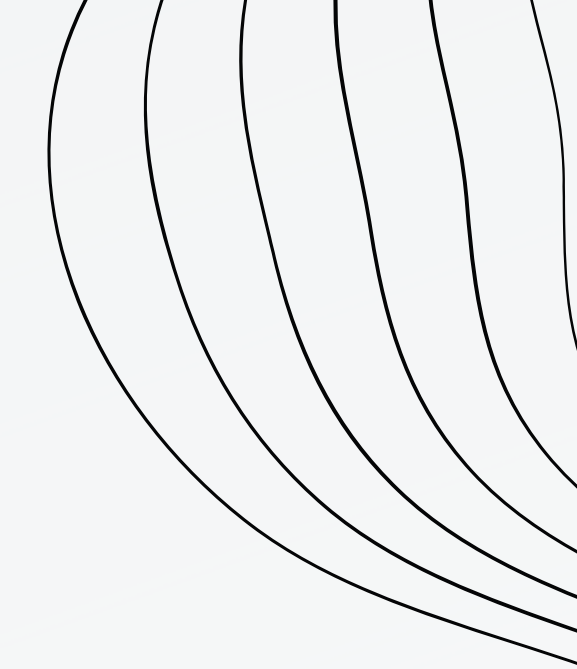
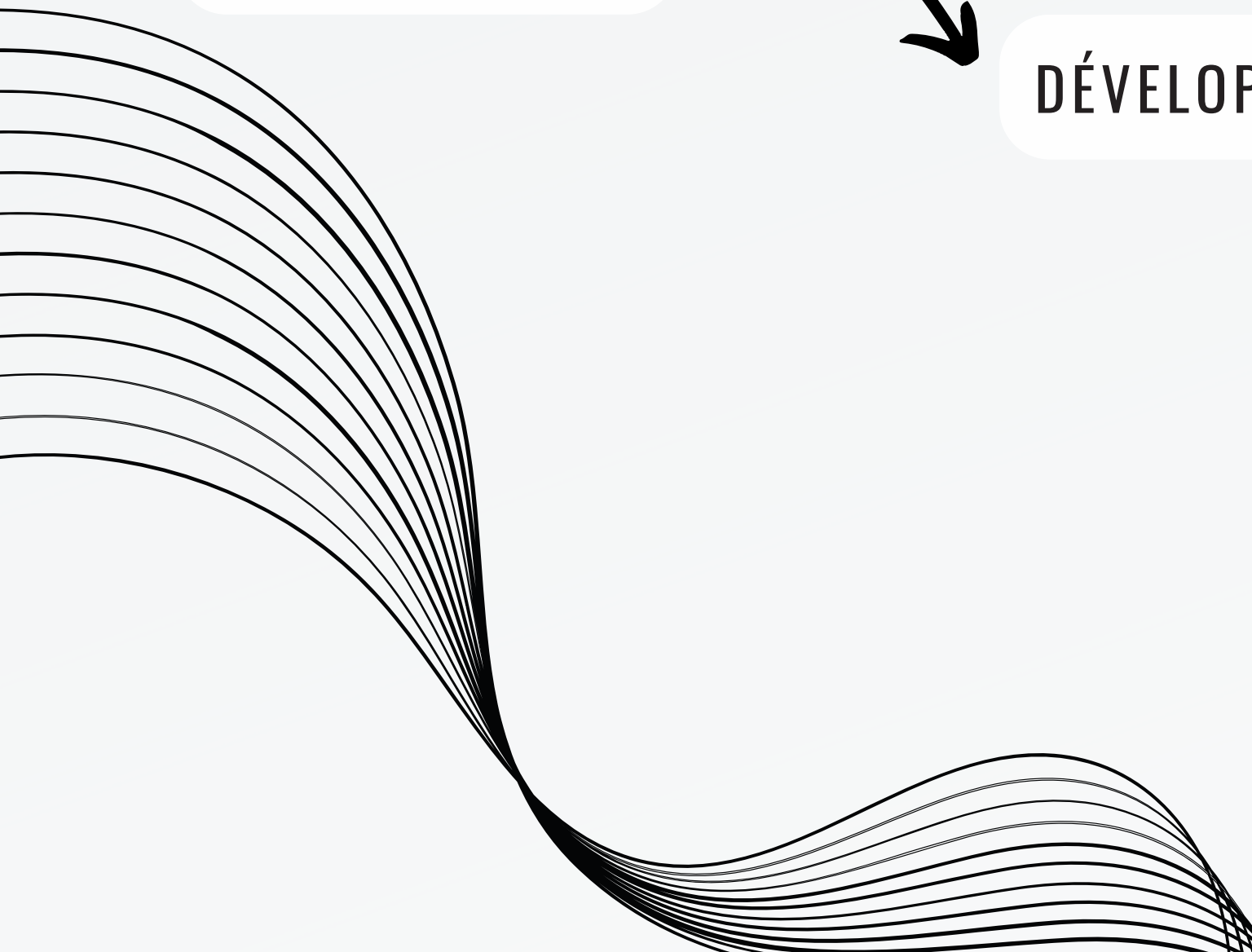
DÉVELOPPEMENT



SUPPORT



MARKETING



BILAN

- A 2 000€ prêt de l'objectif fixé.
- 74 connexions de plus en cloud.
- Un T4 prometteur en Cloud.
- Plus de licences sur l'année dont 13 en T4.
- Une équipe fixe de 6 personnes maintenant.
- Une développeuse supplémentaire.
- Une politique commerciale plus dans l'action.
- Plus de visibilité.
- Un pôle formation qui prend de plus en plus d'ampleur.
- Des clients satisfaits qui recommandent toujours en masse.



QUALITÉ



EFFICACITÉ



FIABILITÉ



LES NOUVELLES

L'arrivée de la caisse tactile !

Le partenariat WECANDOO est validé !





LES PROMOS 2024

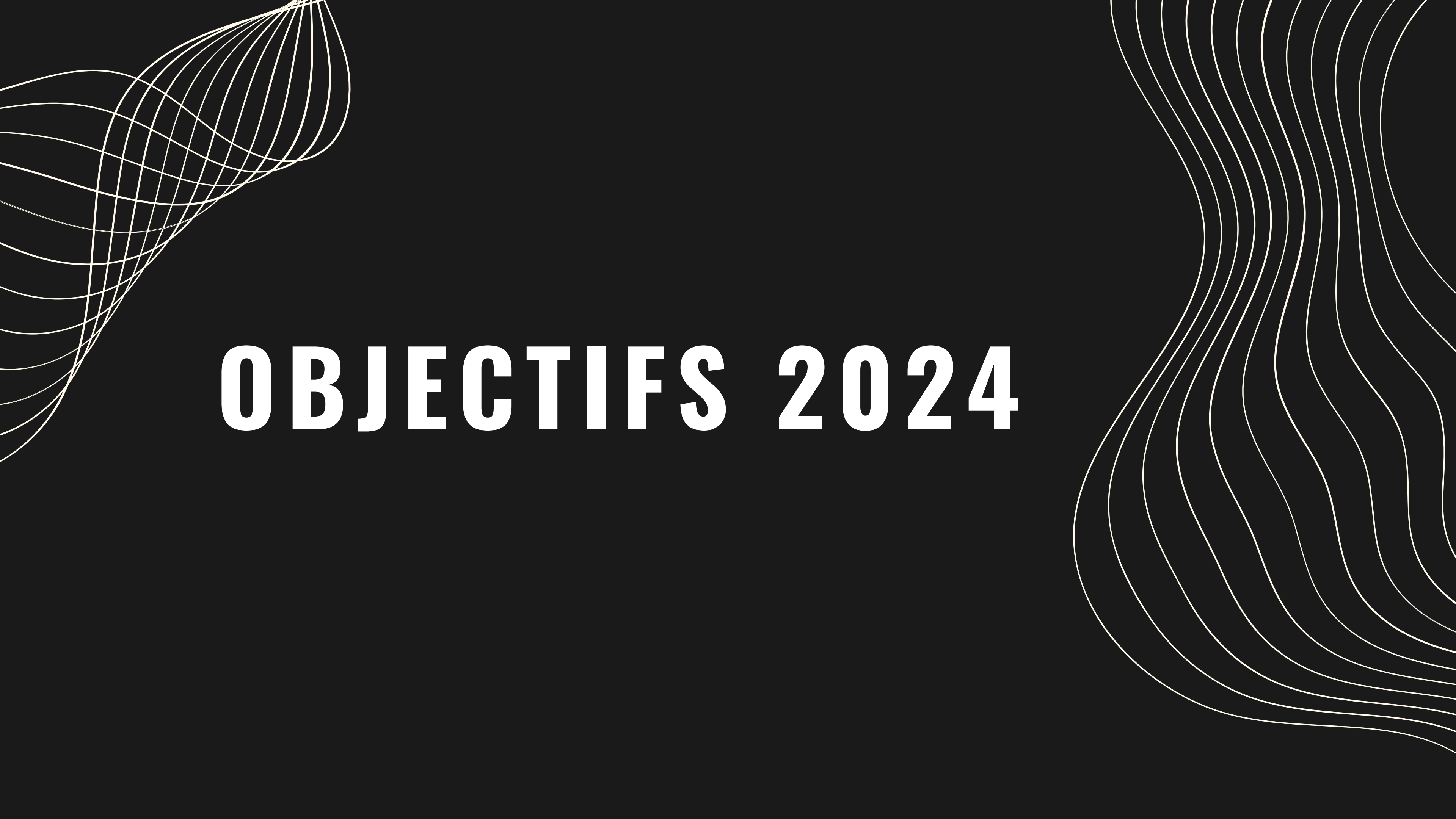
**14 février :
Cloud /
Licence**

**1^{er} juin :
Formation
/ Cloud
pour l'été
au chaud**

**Black Friday :
29 novembre
2 semaines :
Licence /
Cloud /
Extensions**



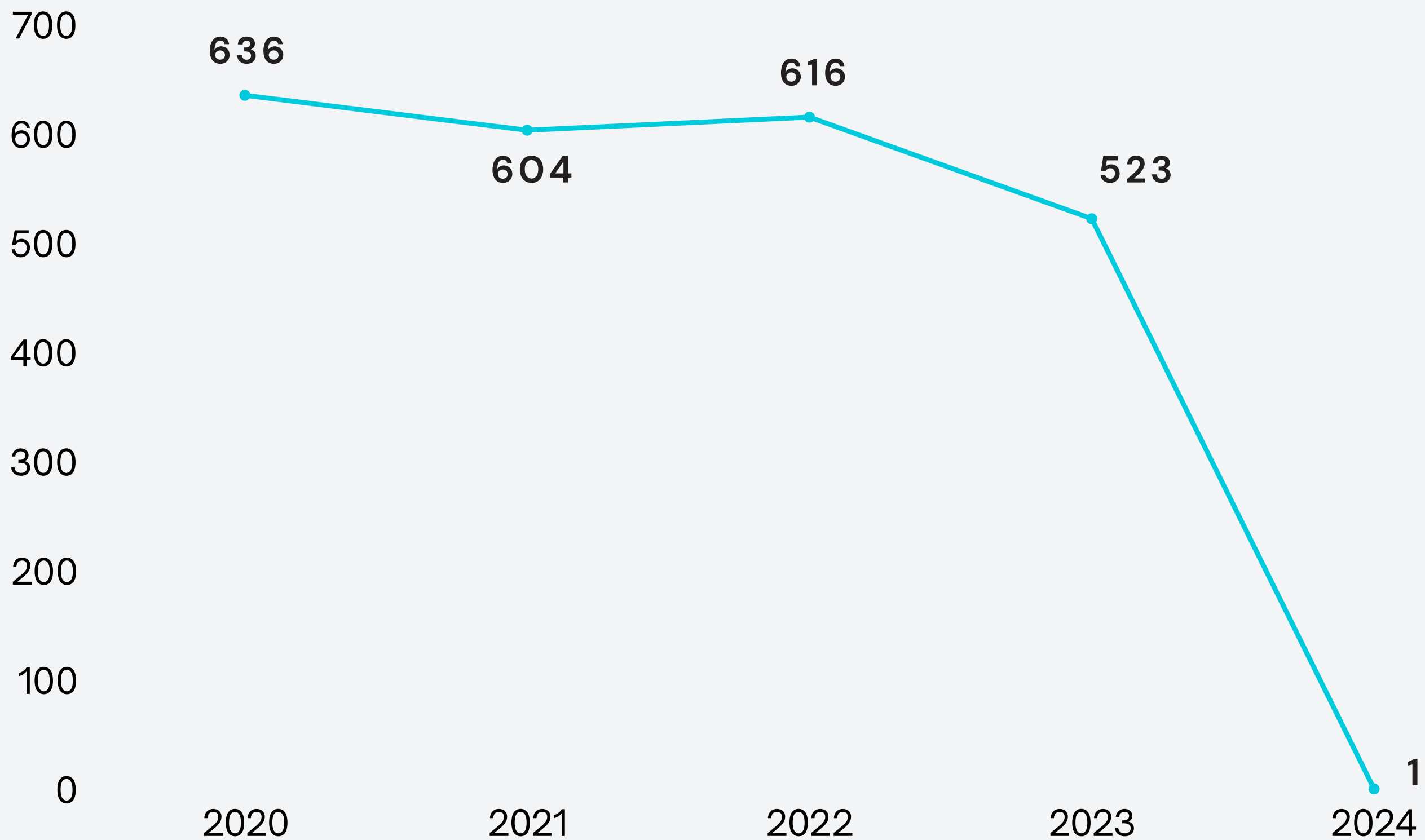
**10 décembre
: Fin d'année
merveilleuse**



OBJECTIFS 2024

OBJECTIFS	2024
CLOUD	
LICENCES	2 023
FORMATIONS	24
CA	511 000,00€
Ab : LinkedIn - Facebook - Insta	3 800 - 2 000 - 1 200
Salons	12 dont 1 exposant
Export	200 clients dans un pays
Locaux	Plus grand
DEV	Caisse tactile - Facture X
Moyenne des notes Google	5 / 5 sur l'année et 4,6 / 5 réel

T1 CHEZ GESTAN : LICENCES



2024 : OBJECTIFS T1

- Nous devons dépasser le T1 de 2023 Voir revenir au T1 de 2020 avec 636 licences
- Nous devons refaire des salons (Boost la visibilité – nouveaux clients (2) / voir 5 de plus potentiels)
- Avec la caisse tactile on peut aller démarcher
- 3 clients sur ma TOP liste
- Valider le partenariat avec Wecandoo
- Fini la prospection test : on vise Paris – Marseille – Strasbourg – Lille – Bordeaux
- Préparer la venue de la stagiaire Sa recherche de prospects / étude de marché / étude terrain
- Le suivi analytique de la prospection : prospect – démo – vente

ÉTUDE MARCHÉ ET TERRAIN

- Sur le prix, notre place, nos modules.
- Sur la formation.
- Recueillir un panel client avec un questionnaire pour avoir une meilleur vue du marché parisien.
- Pour mieux cibler et se faire connaître.

UNE ANNÉE OLYMPIQUE

- **Communication JO**
- **Partenariats JO**
- **Présent sur des stands**
- **Communication international**
- **Développement dans le monde sportif**
- **Venter les JO et surfer sur le publique**

ÉTUDE DE LA PROSPECTION EN 2024

1 er contact : mail-téléphone-perso-salon-réseaux	Qualification
2 e contact ou démo	Étudier le parcours nécessaire
Test ou achat	Étudier le parcours nécessaire
Achat ou suivi 1 mois plus tard	d Étudier le parcours nécessaire
Gains	Cloud - Licence
Pertes	Adaptation - budget - retour

POUR CE FAIRE

- Création d'un fichier avec un tableau à compléter chaque vendredi matin.
- Les détails de la prospection : date et motif pour recontacter.
- Un onglet détaillé : nom – prénom – société – tel – mail
- Suivi des prospects chaque semaine
- Démos : Fabien – Étienne – (Février Théophile)

LE SUIVI CLIENTS / PARTENAIRES

- Mails pour les anciens (campagne sur les prix – sur les dangers de la perte de ses données...)
- Appel 1 mois après les ouvertures.
- Appel tous les 3 mois pour les partenaires.
- Envoyer 20 flyers / partenaire.

Étude	Janvier 2023	Décembre 2023	Janvier 2024
Cloud / Moy	32 <small>(moyenne des 96 sur 3 mois)</small>	14 <small>(moyenne des 41 sur 3 mois)</small>	0 – 3 dont 1 transfo
Licences	211	143	?
Formations	1	5	? (4)
Extensions	-	2	?
Prospects	0	876 <small>(1345)</small>	? (?)
Démos	-	16	?
Partenaires	?	73	?
Ventes <small>(sur 24 hors Papy)</small>	2	3	?
Ab LIN-FAC-INS	549 - 463 - ?	784 - 478 - 57	? - ? - ?
Visites site	6 624	5 549	?
Crédit Temps HT	233,50€	517,00€	? €

JANVIER 2024

2024 NOUS VOILÀ !

En suivant le chemin qui s'appelle « plus tard », nous arrivons sur la place qui s'appelle « jamais ».

Sénèque

Croyez que vous pouvez le faire et vous serez à la moitié du chemin.

Théodore Roosevelt

Se réunir est un début, rester ensemble est un progrès, travailler ensemble est la réussite.

Henry Ford

**MERCI POUR
VOTRE
ATTENTION**



GESTAN

