



www.planetecrea.com

Développer sa clientèle les clés de la réussite



Groupe Records Consultants
Jean Pierre GUILLO
06 07 25 34 48
www.groupe-recordsconsultants.fr

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

Construire sa stratégie client

- Que signifie « Gagner c'est être différent »
- Qu'est ce que une stratégie client
- Quelles sont les différences entre l'image et la notoriété
- Quelles sont les 5 images sur lesquels nous pouvons construire notre stratégie
- Pourquoi définir sa cible client avec précision (fichier)
- Pourquoi penser client en permanence

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

- **Qu'est ce que la culture de l'exigence, du 10/10**
 - **Quelles sont les 3 étapes à respecter**
 - **Définir: sa stratégie/sa cible**
son objectif de résultat
son plan d'actions

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

Comment travailler sa prospection

- Créer, susciter des envies
- Créer des outils
- Travailler la répétition
- Définir les actions possibles

Terrain

Publicitaires

Salons

Portes ouvertes

Réseaux (clients actuels, CCI de
Caen ,amis...)

Etc.

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

Comment travailler sa clientèle actuelle

- Créer, susciter des envies
- S'appuyer sur une fiche produits/clients

- Se poser deux questions :
Qu'est ce que j'ai vendu et que je peux revendre
Qu'est ce que je n'ai pas encore vendu et que je peux vendre
Client/Client

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

Comment travailler sa clientèle actuelle

- **Rester curieux :**
Connaître tous les décideurs
Valider le potentiel produits et ou CA du client
Etc.

- **Définir les actions possibles :**
Terrain
Publicitaires
Salons
Réseaux

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

- Acteur/Spectateur
- Être en face du bon client
- Avec le bon produit
- Au bon moment
- Joie de vivre

Bonnes ventes



Jean Pierre GUILLO

06 07 25 34 48

www.groupe-recordsconsultants.fr

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise