

# Augmenter ses chances de réussite commerciale

- ▶ Comment obtenir une vision claire du marché sur lequel je veux évoluer ?
- ▶ Comment construire une stratégie marketing et commerciale efficace ?
- ▶ Quels arguments mettre en avant ? Pour quelle segmentation ?
- ▶ À quel prix vendre mon produit ou mon service ? Sous quelle forme et à qui en priorité ?



## Pragmatisme

Pas de complexité inutile mais la volonté d'être clair et opérationnel, dans toutes les situations, pour ne pas perturber votre activité

## Expertise

Une centaine de références dans l'accompagnement d'entreprise

## Un coût maîtrisé :

Nos prestations sont bâties sur-mesure (de l'étude « flash » à l'étude complète), et sont éligibles à certains dispositifs d'aides

“

## Études d'opportunités

*Lorsque nous avons décidé de lancer un nouveau produit au sein de notre société, nous avons fait appel à BDO Innovation pour une étude de marché.*

*Leur expertise nous a permis de valider le concept et définir la meilleure approche du marché et des cibles. Ce travail a été crucial pour s'assurer de la réussite de notre projet de diversification sur un marché nouveau.*

*F. HERVE,  
Directeur d'une PME.*

”

**BDO Innovation vous propose un accompagnement personnalisé et adapté à votre situation en s'appuyant sur de nombreux cas concrets, son savoir-faire et une méthode rigoureuse.**

**Réalisez une étude d'opportunité quelle que soit l'étape de votre projet**



### **Comprendre votre marché grâce à :**

- ▶ Une recherche documentaire
- ▶ Une analyse des tendances
- ▶ Un benchmark
- ▶ Des enquêtes BtoB
- ▶ Des enquêtes BtoC
- ▶ Des tests de concept
- ▶ Des études géomarketing
- ▶ Des entretiens avec des leaders d'opinion
- ▶ La compréhension des usages et attitudes des prospects face au nouveau produit ou service

### **Assurer votre développement commercial grâce à :**

- ▶ Une définition du mix-marketing et de la communication
- ▶ L'établissement d'une politique tarifaire adaptée
- ▶ La segmentation des cibles prioritaires
- ▶ La construction des argumentaires commerciaux
- ▶ Une mise en relation avec les prospects identifiés et sondés

**96%**

*\*96% de nos clients sont satisfaits de nos services (Étude de satisfaction client, 2015).*