



LA BOÎTE À INDÉS



# Indé(mooc)café

*Le 2 Décembre 2022*

Les bons outils pour ma boîte en 2023

# LES TRACAS DES INDÉS

La Boîte à Indés · 2022





# Notre sujet

*Enfile tes casquettes "Vendre et Gérer"*

COMMENT FIXER LES BONS **OBJECTIFS** ?

Quels outils pour mettre en place un **plan d'actions commerciales** ?

Quels outils pour le **suivi de mon activité** indépendant ?

**VENDRE**

PRODUIRE

**GÉRER**

ANIMER

INNOVER

# Vos Super Indés

La Boîte à Indés · 2022



Sylvain BRUGGER, dirigeant et fondateur de Decisio Parlons gestion ; consultante-formatrice en gestion et pilotage financier.



Laura GAYOT, dirigeante et fondatrice de CoPilot Business ; consultante-formatrice en stratégie commerciale et managériale.



# T'ES QUI TOI ?





# Présente-toi

*En 1 minute*

- Qui je suis
- Ma boîte
- Mon offre type

**ET SI VOUS NOUS DISIEZ ?**

Vos outils actuels  
pour piloter votre activité commerciale  
et votre activité financière ?

# NOS SOLUTIONS





# Les objectifs Financiers

*Du Chiffre d'Affaires au Client*

➔ Connaissez-vous votre objectif de  
**CHIFFRE D'AFFAIRES ?**



Un CHIFFRE D'AFFAIRES ça sera toujours

**PRIX x VOLUME**

- Définir son offre par segments et par nature
  - > Qu'est-ce que je vends ? A qui je le vends ?
- Regarder en arrière pour mieux prévoir l'avenir
- Transformer les € en nombre de clients



# Les outils

*Un tableau clair et facile*

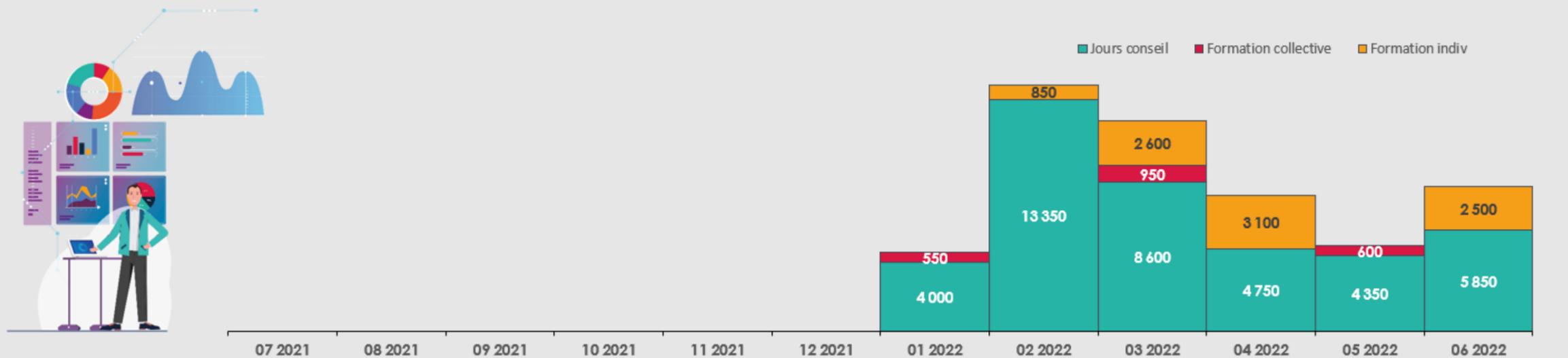
Un regard rapide sur votre activité et une base de comparaison qui évolue dans le temps avec vous



## SYNTHESE CHIFFRE D'AFFAIRES HT PAR PRODUITS/SERVICES

Dernière facture 30/06/2022

Famille produits	07 2021	08 2021	09 2021	10 2021	11 2021	12 2021	01 2022	02 2022	03 2022	04 2022	05 2022	06 2022
Jours conseil							4 000	13 350	8 600	4 750	4 350	5 850
Formation collective							550		950		600	
Formation indiv								850	2 600	3 100		2 500
Produit 4												
Produit 5												





# Les objectifs commerciaux

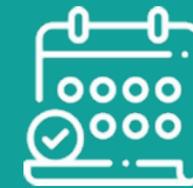
*Du Client au Prospect*



X<sub>3</sub>



X<sub>3</sub>



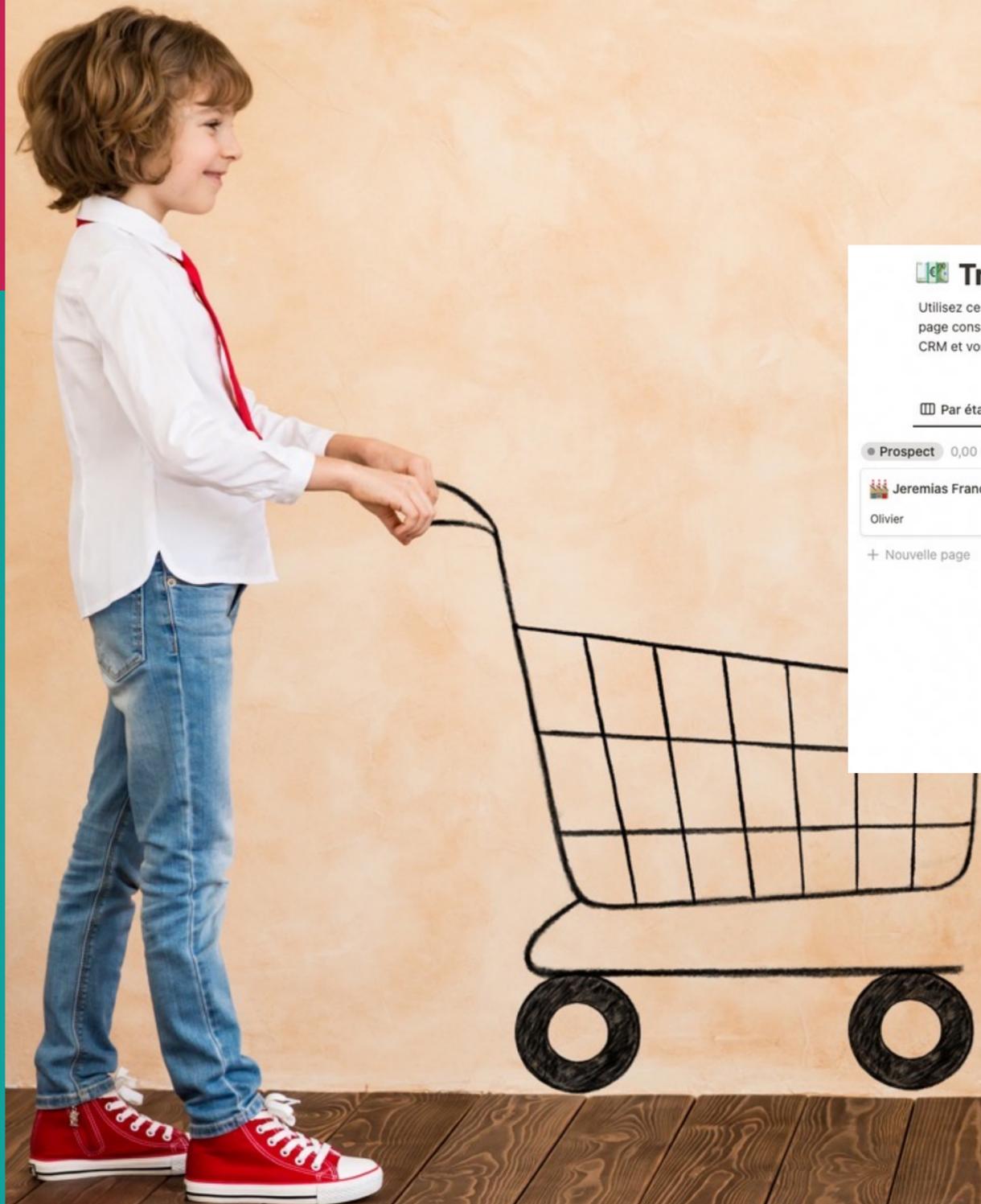
X<sub>10</sub>



- Durée du cycle de vente
- Taux de transformation réel
- Canal d'acquisition

# Les Outils

*Un CRM simple et efficace*



**Trame CRM**

Utilisez ce modèle pour gérer votre prospection commerciale et suivre les interactions avec vos clients. Modifiez la page consacrée à un client pour ajouter des notes spécifiques. Vous pouvez faire des liens entre les contacts de votre CRM et vos notes de réunions, vos contrats, propositions, etc. [En savoir plus sur les relations de bases de données.](#)

Par état d'avancement | Dossiers prioritaires | Tous les dossiers +

Filterer Trier 🔍 ... Nouvelle page ▾

Prospect	Qualifié	Proposition commerciale	Négociation	Accord de principe	Affaire conclue
Jeremias France Olivier + Nouvelle page	D-Vine 18 oct. Thibaut + Nouvelle page	Alphéa Conseil 3 000,00 € naima@alpea.fr 0123456789 Naima + Nouvelle page	Eric Bisseron 3 800,00 € 22 nov. Eric + Nouvelle page	GreenOffice 6 400,00 € Nicolas + Nouvelle page	ICL 6 000,00 € Melissa ICMD 1 000,00 € geraldine@icmd.fr 0123456789 Géraldine + Nouvelle page

Une page Notion à aménager en fonction de la typologie client, d'offre commerciale etc..



# Les Outils

*Une trame de proposition commerciale*



**FORMATION COMMERCIALE**  
Former c'est investir dans le potentiel de vos équipes, capitaliser sur leurs compétences et transmettre de nouvelles pratiques et outils. Commerciaux et managers ont besoin de progresser pour se projeter dans la durée.

**CONSEIL**  
Vous accompagner dans le développement commercial c'est définir ou challenger la stratégie, calibrer l'approche d'un nouveau marché, créer des outils d'aide à la performance et de pilotage. C'est aussi vous assister dans le recrutement et l'intégration de vos nouveaux commerciaux.

**COACHING**  
Nous pensons que si vous prenez soin de vos collaborateurs ils prendront soin de vos clients. Appliquez la symétrie des attentions et coachez vos collaborateurs individuellement ou en équipe pour obtenir le meilleur de votre organisation.

## La Proposition d'Accompagnement :

- ✓ Identification des cibles
- ✓ Élaboration d'un pitch commercial percutant
- ✓ Organiser la prospection
- ✓ Définition des KPIs et pilotage
- ✓ Méthodes de vente

Durée estimée et non contractuelle de 6 demies-journées soit 3 mois d'accompagnement.



Une proposition commerciale doit reprendre les enjeux, les caractéristiques de l'offre. Les avantages et bénéfices se présentent en réel.

La Boîte à Indés · 2022

PACK SUPER INDÉS



# Pack Pilotes

*Une demie-journée pour bien démarrer l'année*

> 1h30 avec Sylvain : Suivre mon activité d'indépendant avec Decisio

> 1h30 avec Laura : Développer mon business avec CoPilot

**240 € HT**  
ou 290 € HT pour les non adhérents  
à la Boîte à Indés

# Des questions ?



La Boîte à Indés · 2022

