



Pourquoi Analyser la Performance Commerciale ?

Pour répondre aux problématiques courantes des PME :

- « Je ne sais pas quels produits/clients sont rentables. »
- « Comment identifier les leviers pour augmenter mon CA ? »
- « Mes équipes commerciales manquent de visibilité sur leurs performances. »

Une analyse de performance commerciale permet :

- ✓ D'identifier les produits/clients les plus rentables (et ceux qui coûtent cher).
- ✓ De détecter les tendances (saisonnalité, baisse de CA, opportunités).
- ✓ De motiver les équipes avec des objectifs clairs et mesurables.
- ✓ De prendre des décisions data-driven (ex : arrêter un produit, cibler un segment)

Notre Offre :

Une analyse de la Performance Commerciale adaptée à votre activité:

Ce que nous proposons:

Audit des données commerciales	Analyse de votre CA, marge, panier moyen, taux de conversion par produit/client.
Tableau de bord personnalisé	Visualisation claire des KPI (CA, marge, top clients, produits stars).
Analyse de rentabilité	Identification des produits/clients rentables en comparaison avec ceux qui coûtent cher.
Benchmark sectoriel	Comparaison de vos performances avec les standards du secteur.
Recommandations actionnables	Plan d'action pour améliorer la rentabilité (ex : cibler un segment, ajuster les prix).

Livrables

- Un rapport d'analyse (PDF) avec diagnostics et recommandations.
- Un tableau de bord interactif (Excel/Power BI) pour suivre les KPI en temps réel.
- Une formation pour votre équipe commerciale (1h pour maîtriser les outils).

Tarifs

Pack Découverte 1500 € 3 jours pour TPE (CA < 500k€)

Pack Performance 2500€ sur une semaine pour PME à partir d'un CA>500k€

Un exemple concret, un prévisionnel pour une PME Industrielle

Le client, une entreprise de 30 salariés (CA : 1,8M€) avec une problématique : « On ne sait pas quels produits et clients sont rentables, et notre CA stagne. »

Notre intervention :

- **Audit** : Analyse des données de vente sur 12 mois (CA, marge, fréquence d'achat).
- **Découvertes** :
 - 20% des produits généraient 80% de la marge.
 - 3 clients représentaient 50% du CA (risque de dépendance).
- **Recommandations** :
 - Cibler les produits stars avec des promotions.
 - Diversifier la base clients (prospection ciblée).
 - Ajuster les prix sur les produits peu rentables.
- **Résultat** : « +12% de marge en 6 mois, et une meilleure répartition du CA. »

Pourquoi Choisir Nos Services ?

- ✓ Expertise terrain : expérience de plusieurs années en contrôle de gestion et optimisation financière.
- ✓ Outils adaptés : pas de logiciel coûteux, utilisation d'Excel/VBA et Power BI.
- ✓ Approche pragmatique : des solutions concrètes, sans jargon inutile.
- ✓ Flexibilité : adaptation à votre secteur (industrie, commerce, services).

Comment Ça Marche ?

1. Échange téléphonique (30 min gratuit) pour comprendre vos enjeux.
2. Collecte des données (historique de ventes, coûts, clients).
3. Analyse et création des outils (tableau de bord, rapport).
4. Restitution et formation (remise des livrables + explication).

FAQ

Q : Combien de temps faut-il pour voir des résultats ?

R : Dès la remise du rapport (1 semaine après le début), avec des actions immédiates.

Q : Est-ce que ça va nous prendre beaucoup de temps ?

R : Nous faisons tout le travail. Vous n'avez qu'à nous fournir vos données (CA, coûts) et valider les recommandations.

Q : Nos données sont-elles sécurisées ?

R : Oui, nous signons une clause de confidentialité et utilisons des outils sécurisés.



Alexandre LAPOINTE
Explorateur de données



+33 6 12 41 87 62



alexandre.lapointe@cabinetlapointe.fr



www.cabinetlapointe.fr

