

De la première prise de contact au déploiement.

Un processus commun permet à chaque commercial et à chaque revendeur de savoir où en est une opportunité, ce qu'il faut faire ensuite et avec quel outil du kit.

LES 7 ÉTAPES

1

Prospecter

Obtenir un premier rendez-vous avec un décideur.

- ✓ Cibler les comptes du secteur (voir les playbooks)
- ✓ Premier message adapté au secteur
- ✓ Relancer deux fois maximum

POUR PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE

Un rendez-vous fixé avec une personne concernée.

OUTILS DU KIT

Modèles de messages →

Playbooks secteurs →

2

Découvrir

Comprendre la douleur, son coût et qui décide.

- ✓ Poser les questions de découverte du playbook
- ✓ Chiffrer : sites, interventions, techniciens, sous-traitants
- ✓ Identifier les décideurs et le calendrier

POUR PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE

Grille de qualification remplie, score ≥ 12 .

OUTILS DU KIT

Playbooks secteurs →

Processus de vente →

3

Démontrer

Montrer le parcours d'une intervention sur le cas du client.

- ✓ Démo de 30 minutes selon le déroulé
- ✓ Faire manipuler l'application mobile
- ✓ Envoyer la fiche secteur et la présentation le jour même

POUR PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE

Le client exprime 2 bénéfices dans ses mots.

OUTILS DU KIT

Démonstration →

Présentation →

Fiches PDF →

4

Proposer

Proposer un pilote cadré ou une offre directe.

- ✓ Chiffrer le ROI avec le client
- ✓ Rédiger la proposition de pilote
- ✓ Traiter les objections

POUR PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE

Accord sur le périmètre et les indicateurs du pilote.

OUTILS DU KIT

Calculateur ROI →

Objections →

Modèles de messages →

5

Piloter

Prouver la valeur sur un périmètre limité.

- ✓ Cadrage, paramétrage, formation
- ✓ Suivi hebdomadaire des indicateurs
- ✓ Préparer le bilan avant/après

POUR PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE

Indicateurs atteints, sponsor convaincu.

OUTILS DU KIT

Grands comptes →

6

Conclure & déployer

Signer et étendre par vagues.

- ✓ Proposition commerciale d'extension
- ✓ Plan de déploiement par vagues
- ✓ Passage de relais à l'équipe projet

POUR PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE

Contrat signé, planning de déploiement validé.

OUTILS DU KIT

Grands comptes →

7

Développer

Faire grandir le compte et en faire une référence.

- ✓ Revue trimestrielle des indicateurs avec le client
- ✓ Nouveaux sites, filiales, modules
- ✓ Demander un témoignage ou une recommandation

POUR PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE

Extension ou recommandation obtenue.

OUTILS DU KIT

Cas d'usage →

Médiathèque →

GRILLE DE QUALIFICATION

Notez chaque critère de 0 à 3. En dessous de 12 points, l'opportunité n'est pas mûre : continuez la découverte avant de proposer.

Douleur

Le client a-t-il exprimé un problème concret lié au terrain ?

0 · Non

1 · Vague

2 · Plutôt

3 · Clair

Impact

Le coût du problème est-il chiffré ou chiffrable ?

0 · Non

1 · Vague

2 · Plutôt

3 · Clair

Décideur

Avez-vous accès à la personne qui décide ?

0 · Non

1 · Vague

2 · Plutôt

3 · Clair

Budget

Un budget existe-t-il ou peut-il être dégagé ?

0 · Non

1 · Vague

2 · Plutôt

3 · Clair

Calendrier

Y a-t-il une échéance (contrat, audit, budget, saison) ?

0 · Non

1 · Vague

2 · Plutôt

3 · Clair

Périmètre

Le nombre de sites, techniciens et interventions est-il connu ?

0 · Non

1 · Vague

2 · Plutôt

3 · Clair

Score : 0 / 18

À approfondir

REVENDEURS ET PARTENAIRES

Le revendeur porte la relation avec ses clients ; FlowTeck lui fournit le produit, les supports et l'expertise.

Le revendeur

- ✓ Identifie et qualifie les opportunités chez ses clients
- ✓ Mène les premiers rendez-vous et la démonstration
- ✓ Coordonne le pilote avec le client
- ✓ Assure la relation commerciale dans la durée

FlowTeck

- ✓ Fournit ce kit, la présentation et les fiches à jour
- ✓ Appuie les démonstrations et les rendez-vous grands comptes
- ✓ Paramètre la plateforme et forme les équipes
- ✓ Assure le support et fait évoluer le produit

 Grille tarifaire, conditions partenaires et environnement de démonstration : à demander à la direction commerciale FlowTeck via la page Contact.