

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.

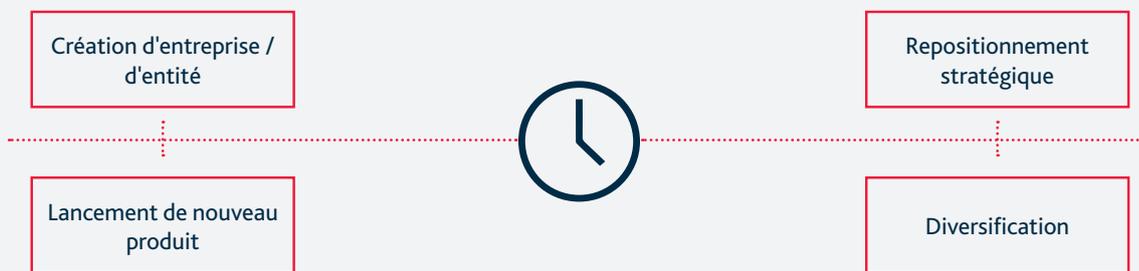
Leur expertise nous a permis de valider le concept et définir la meilleure approche du marché et des cibles. Ce travail a été crucial pour s'assurer de la réussite de notre projet de diversification sur un marché nouveau.

*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).*