



REPTILE

Une méthode vraiment efficace pour
développer votre Chiffre d'Affaires

Mardi 1er décembre 2009 - Nice
Apéro des Entrepreneurs



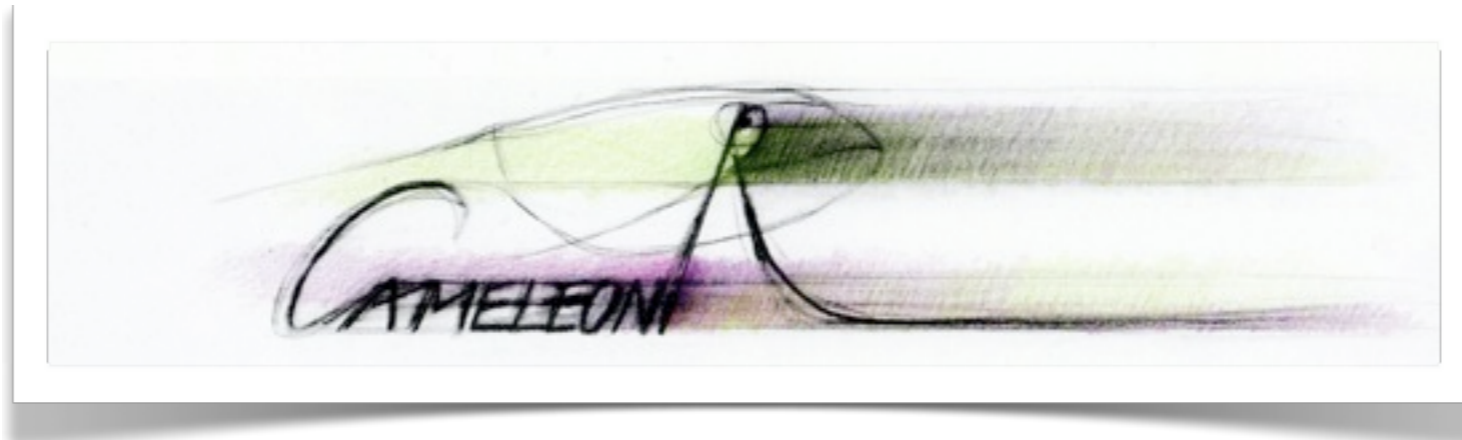
Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Sommaire

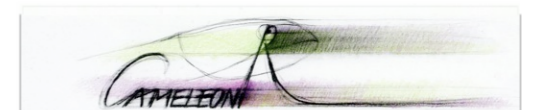
- Le Cabinet CAMELEON R et son formateur
- Présentation générale de la méthode REPTILE
- Approche des différentes étapes de REPTILE : concept et études de cas
- Construire un plan d'action



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle



- Cabinet Conseil spécialisé en développement du Chiffre d'Affaires
- Conseil et Formation pour TPE, PME, Commerçants et Artisans
- Sur les départements : 13, 83 et 06
- Accompagnement terrain



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Intervenant



- Xavier Righini - Dirigeant CAMELEON R
- Formation :
 - Maîtrise Réseaux Num. communication
- Expérience :
 - Responsable de négociation - FT
 - Manager d'équipes commerciales - FT



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

La méthode REPTILE

- 7 Axes de travail pour développer le chiffre d'affaires des entreprises
- Apporter des outils simples et opérationnels aux entreprises pour générer du CA rapidement et durablement
- Renverser
- Etudier
- Promouvoir
- Transformer
- Innover
- Lier
- Exécuter



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Que vous
évoque cette
photo ?

...



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle



Renverser

Se mettre à la place de ses clients



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Connaître ses clients

- Qu'attendent mes clients de mon entreprise ?
- Que viennent-ils chercher chez moi ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Vos clients sur votre terrain

Trouvez un intérêt qu'ont vos
clients pour vos produits ou vos
services



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Analyse et constat

- Sur quels éléments vous êtes vous appuyés pour trouver cet intérêt ?
- Qu'est-ce qui a changé sur ce qu'attendent vos clients depuis le début de la crise ?
- Quelle définition pourrait-on donner à un client en 2009 ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Le Client : une personne complexe

avec des besoins qui évoluent en
fonction des périodes

Pour y voir plus clair,
il suffit souvent
de changer
de point de vue



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Les outils pour connaître mes clients

- Vision de l'extérieur
- Questionnaire
- Etude de marché
- Prospection téléphonique
- Des questions de découverte
- ...



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Que vous
inspire cette
photo ?

...



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Etudier

Mesurer le décalage entre ce que veulent mes clients et
ce que je leur propose



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

M'adapter

- Comment adapter mes offres aux attentes de mes clients aujourd'hui ?
- Comment mes offres ont évolué depuis le début de la crise ?

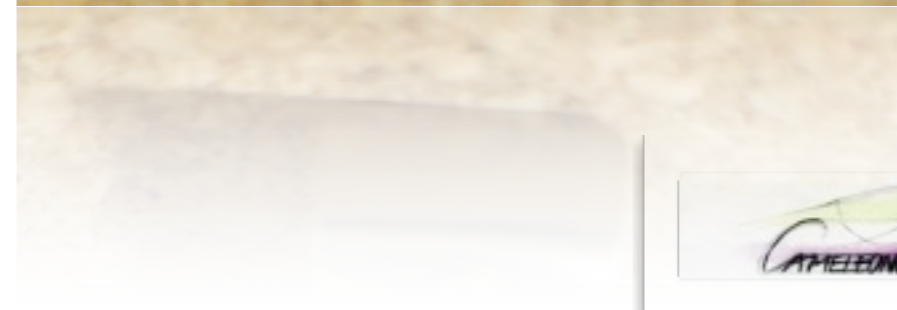


Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Le comparatif

Quelles offres correspondent
exactement aux attentes de vos
clients ?

Pourquoi ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle



Promouvoir

Mettre en avant mes produits et/ou mes services



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle



La promotion

- Quels sont les moyens à ma disposition pour promouvoir ce que je créé ?
- Comment mettre en valeur ce que nous produisons chaque jour dans l'entreprise ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Promotion : les moyens

- Choisissez un produit ou un service que vous commercialisez dans votre entreprise
- Pour ce produit ou ce service, trouvez le moyen de le promouvoir
- Prenez en compte le contexte actuel de crise et les attentes actuelles de vos clients



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Transformer

Modifier mon environnement et motiver mon équipe



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

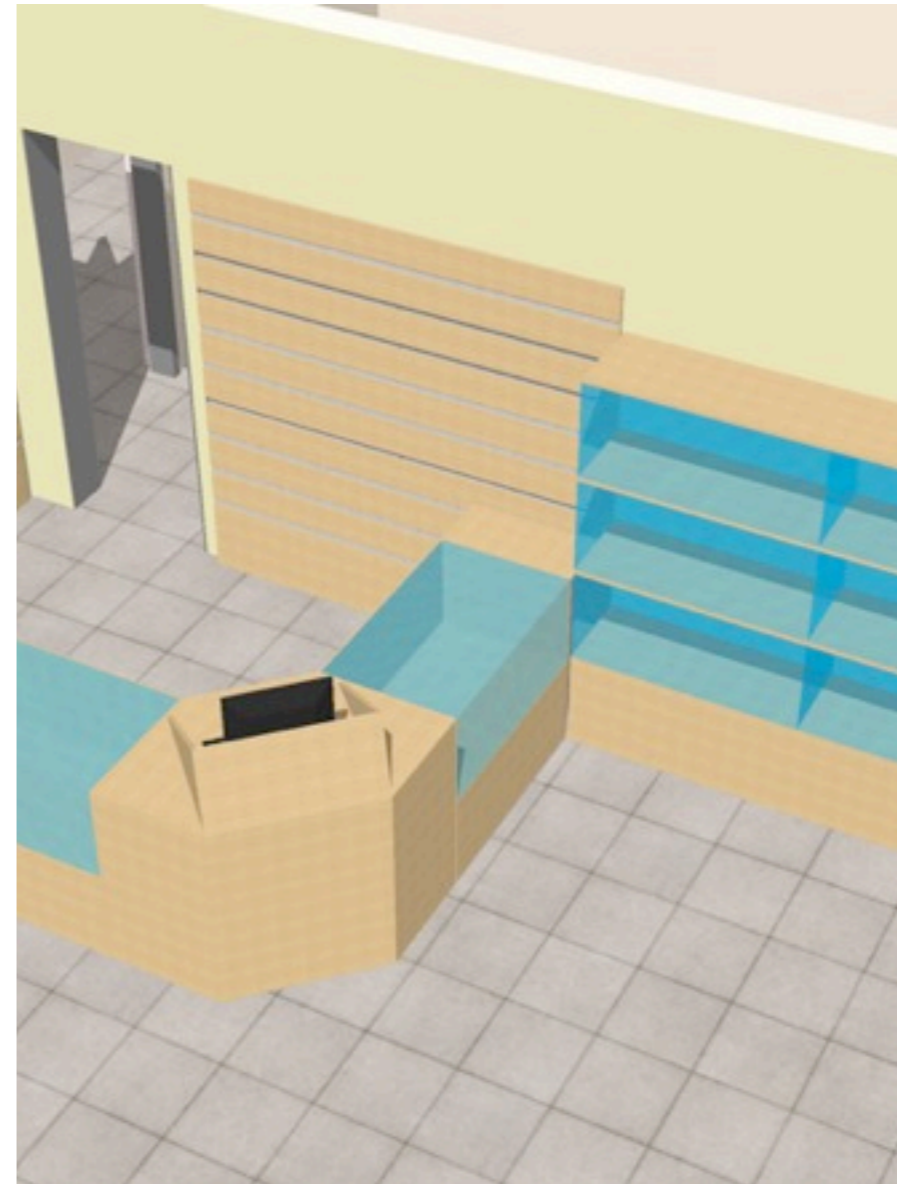
L'environnement de mon entreprise

- Comment modifier mon espace de vente pour mettre en avant ce que je vends ?
- Comment trouver de nouvelles sources de motivation ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

La présentation des mes produits



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Ma surface de vente

- Comment sont répartis vos produits sur la surface de vente ?
- Quels produits voit-on le plus ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Innover

Inventer pour attirer de nouveaux clients



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Innover pour conquérir

- Comment personnaliser mon discours et celui de mon équipe pour surprendre mes clients ?
- Quels sont les moyens innovants pour vous démarquer pendant cette période de crise ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Dire l'essentiel : votre discours doit être

- clair
- compréhensible par tous
- accessible
- novateur
- concis



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle



Lier

Fidéliser ses clients



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Lier

- Comment donner envie à mes clients de revenir chez moi ?
- Quels sont les moyens novateurs à ma disposition pour vendre de nouveau à mes clients actuels ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Les outils de fidélisation

- Trouvez un moyen ou un outil original pour fidéliser vos clients dans un contexte difficile
- Décrivez pour cet outil :
 - la mise en oeuvre
 - son intérêt
 - son niveau de priorité



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle



Exécuter

Pérenniser les actions entreprises



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Pérenniser

Comment assurer la mise en place d'actions concrètes et suivre leurs effets dans le temps ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Définition de l'action

- Choisissez une action à mettre en oeuvre dès demain dans votre entreprise ou pour la préparation de la création de votre entreprise



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Mise en oeuvre de l'action

- Toutes les actions à mettre en oeuvre doivent comporter :
 - un objectif
 - des moyens
 - un calendrier de réalisation



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

Mettre en oeuvre

REPTILE

L'application



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

REPTILE : l'application

- **R** : quels sont les intérêts d'un client pour mon produit / service ?
- **E** : est-ce que ce produit est en adéquation avec les attentes de mes clients ?
- **P** : quelle communication je dois lui associer ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

REPTILE : l'application

- **T** : comment ce produit est mis en avant dans mon espace de vente ?
- **I** : qu'est-ce qui le rend unique et attrayant ?
- **L** : comment je peux fidéliser aujourd'hui mes clients sur ce produit ?
- **E** : ma stratégie de vente pour ce produit est-elle correctement planifiée ?



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

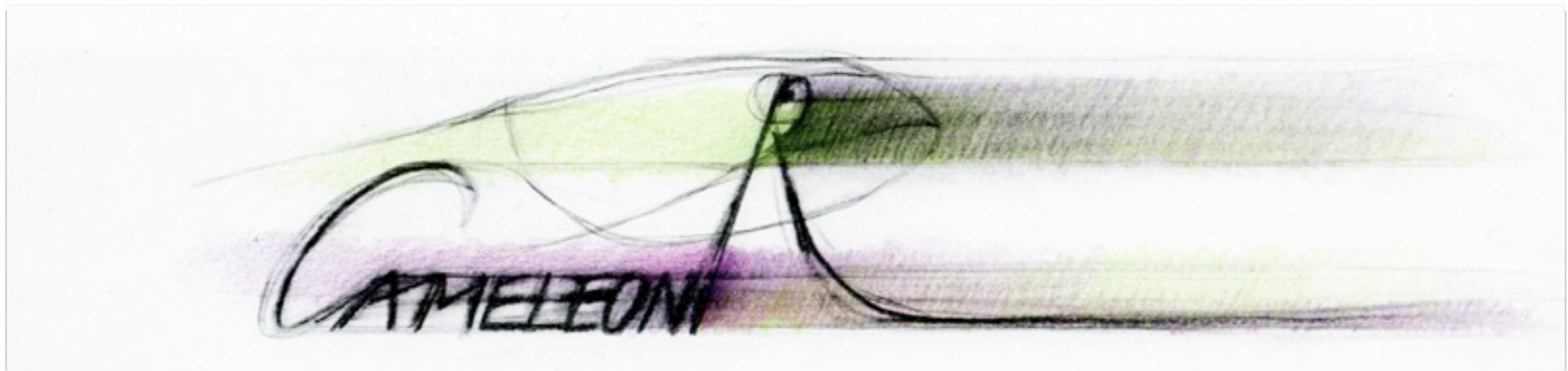
MERCI

et n'oubliez pas :

«Ce n'est pas marcher doucement qui retarde,
mais faire demi tour ...»
(proverbe africain)

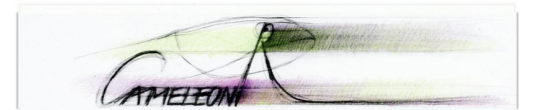


Sur le terrain, le Caméléon se Révèle



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle

www.cameleonr.com



Sur le terrain, le Caméléon se Révèle