

Des gains qualitatifs et quantitatifs pour un projet avec un retour sur investissement inférieur à 1 an

Il y a encore des projets rentables à conduire !

QualiQuanti

Dans une situation économique tendue, les projets à forte rentabilité ne sont pas légion. En conduisant un projet d'amélioration et industrialisation des offres commerciales, vous combinez deux types de gains :

- **Gains qualitatifs**, observables ou mesurables.
- **Gains quantitatifs** ayant un impact direct sur la *bottom line*.

Quels sont les gains « Quanti » ?

Hypothèse : comment améliorer le taux de transformation des offres par bascule des offres tangentes ?

Vous bénéficiez de deux types de gains cumulables :

- **Plus d'offres** avec les mêmes moyens.
- Une **amélioration du taux de transformation** de vos offres, en particulier par la bascule des offres tangentes. Illustrons ce propos par l'hypothèse suivante :

Sur 500 offres que vous produisez par an, vous en gagnez 200. Nous estimons que **5 % des offres perdues étaient tangentes**, c'est-à-dire pour lesquelles vous êtes passé près du succès. Notre approche permet raisonnablement de **transformer 1/3 de ces offres tangentes**, soit **5 affaires gagnées en plus**.

+ 1/3 d'offres tangentes gagnées



Une affaire gagnée en plus **rentabilise un projet réalisé avec nous**, sur les trois premières années.

Quels sont les gains « Quali » ?

Améliorer la perception de qualité des offres par une approche empathique

Un client qui se sent écouté et compris

Offres *premium*

« Facilitez-moi la vie »

Élimination des erreurs de réutilisation

Présenter une image et une identité cohérentes avec votre technicité

Cohérence entre technicité perçue et technicité réelle

Offres immédiatement reconnaissables, uniformes de bout en bout

Respect de la charte graphique entreprise

Des offres cohérentes dans le temps et l'espace

« Mieux de temps » : améliorer l'utilisation du temps consacré aux offres

Plus de temps consacré aux contenus spécifiques vs génériques

Qualité de vie professionnelle des rédacteurs d'offres

Capitalisation et intelligence collective

Élimination du travail en silo
Partage facilité des bonnes idées individuelles

Contenus « *best of breed* »
Réduction du temps de maintenance des contenus réutilisables



Sylvain CORNELOUP

Président de la SAS - 06 72 56 68 98 - sylvain.corneloup@artecomm.fr

Céline REY

Responsable commerciale - 06 71 88 37 30 - celine.rey@artecomm.fr