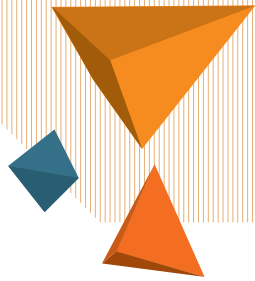


Optimisation

# **DU SYSTÈME DE COMMERCIALISATION**



# Façonner et perfectionner **VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE**

## 01 VOS ENJEUX

---

**Dans un environnement** en mutation permanente, les modes de commercialisation se réinventent

**Les pratiques commerciales** se redéfinissent et les façons de vendre ou de distribuer se multiplient

**La vente multicanal** étroitement associée au marketing multicanal s'impose de plus en plus comme le modèle à suivre.

**Les entreprises** qui l'ont compris revisitent leur système de commercialisation en considérant la performance commerciale comme un levier majeur de leur croissance.

## 02 NOTRE MISSION

---

**Optimiser** votre stratégie de commercialisation ou la performance de vos canaux de vente et de distribution, sur les marchés Français et Internationaux

**Produire** des résultats rapides et un meilleur retour sur investissement pour votre entreprise

## 03 NOTRE APPROCHE

---

**Détecter** les réservoirs de performance et les opportunités de développement

**Déterminer et mettre en œuvre** les modes de commercialisation les plus adaptés aux profils de vos segments de clientèle.





# MAXIMISER L'EFFICIENCE DE VOS CANAUX

de vente et de distribution

## 04 NOS SOLUTIONS

---

### RENFORCEMENT DE LA STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

**Analyse 360° de la stratégie de commercialisation**

**Diagnostics des réservoirs de croissance**, d'amélioration ou de transformation commerciale

**Accompagnement à l'élaboration de la stratégie commerciale** dans une orientation de vente multi-canal

### OPTIMISATION DE L'ORGANISATION COMMERCIALE

**Diagnostic de performance des organisations de vente et de distribution**

**Identification des leviers d'optimisation de l'organisation commerciale**

**Conception de schémas d'organisation** : grands comptes, forces de vente, réseau de points de vente en propre et de distributeurs, canaux à distance, fonctions d'appui commercial

**Création de nouveaux canaux de distribution**

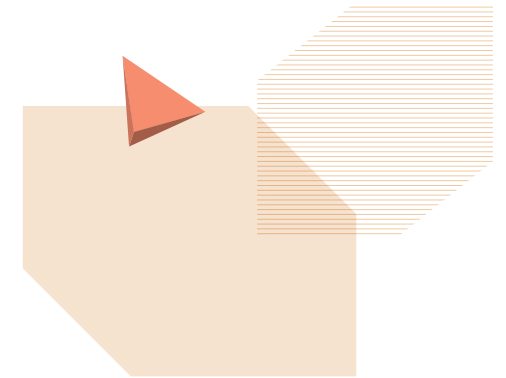
- Elaboration, organisation et développement de boutiques physiques ou de sites Web

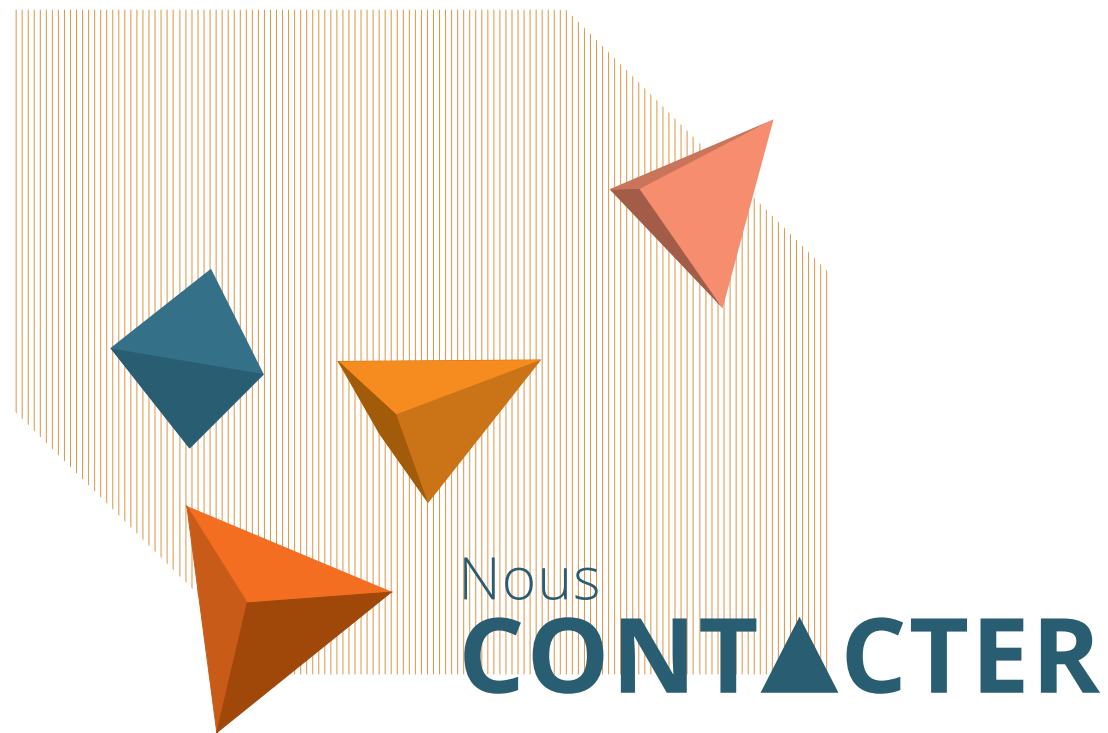
**Diversification du réseau de distribution**

- Ciblage et sélection des canaux de distribution potentiels : screening stratégique, opérationnel et de faisabilité

**Développement à l'International**

- Diagnostic de développement export  
- Etudes de marchés cibles  
- Choix de modes d'approche et de réseaux de distribution adaptés





**JEAN LUC LE GALL**  
**VP Sales & Business Development**

55 rue d'Aguesseau - 92100 Boulogne Billancourt  
Tél. : +33 1 80 41 00 15 / Cell. : +33 6 09 18 75 97  
Email : jeanluc.legall@invalio.com

**[www.invalio.com](http://www.invalio.com)**