



Cerveau des ventes B2B (V.8.2)
 Tous droits réservés. ©
 Belhumeur Stratégies d'affaires
 www.belhumeursa.com

1-Stratégie d'entreprise

2-Contenus et outils marketing

3-Développement des ventes

4-Fidélisation et développement de la relation

- Positionnement
- Axe graphique
- Persona/Jobs to be done
- Outils de présentation de la Proposition de valeur
- Simulateur ROI
- Outils de proposition de services/transaction
- Plan de communication

- Force de vente**
 - Profils**
 - Direction des ventes
 - Hunter - Vente directe
 - Hunter - Développeur de réseau
 - Équipe de vente
 - Rémunération
 - Objectifs de vente
 - Définition du cycle de vente
 - Revue/challenge des opportunités

- Génération d'opportunités**
 - Marketing numérique**
 - Landing page
 - Site Web
 - Blogue
 - Réseaux sociaux de base et spécialisés
 - Search Engine Optimisation (SEO)
 - Search Engine Marketing (SEM)
 - Essai gratuit/Freemium
 - Marketing traditionnel**
 - Associations professionnelles
 - Revue spécialisée
 - Botins spécialisés
 - Registres de fournisseurs accrédités
 - Séminaires/Conférences/Webinaires
 - Foires commerciales
 - Cold Calls/Représentation directe
 - Réseautage
 - Contact d'experts/influenceurs (KOL)
 - Mass médias
 - Agents manufacturiers
 - Distributeurs/Concessionnaires
 - Revendeurs à valeur ajoutée (VAR)
 - Partenaires référents (finder's fee)
 - Lobbying
 - Livre blanc/Article scientifique
 - Appels d'offres publics
 - Donneurs d'ordres
 - Commandites
 - Concours

- Gestion et Conversion des Opportunités**
 - CRM**
 - Contacts
 - Opportunités
 - Communications courriels/verbales
 - Marketing numérique automatisé**
 - CRM
 - Mass Mailing
 - Relance automatisée

- Vente directe**
 - Farmer
 - Ventes internes
 - Autopromotion de l'offre
 - Évaluation de satisfaction
- Communications**
 - Nouvelles versions d'offre/produit
 - Réalizations majeures
 - Projets corporatifs
 - Partenariats
 - Oeuvres sociales
 - Infolettre
 - Case study approuvés
 - Références/Recommandations