



## Cross selling

### **Communiqué de presse PC/2017/41**

#### **Bad Fallingbostal/Mulhouse. De plus en plus d'entreprises réduisent leurs coûts par la vente directe (produits et services nécessitant des explications) jusqu'à 80 %**

Si les réductions de coûts et les augmentations de productivité concernaient depuis de nombreuses années déjà principalement le secteur de la production, de plus en plus d'entreprises découvrent aujourd'hui le potentiel élevé d'économies dans le secteur des ventes qui avait été généralement épargné jusqu'ici.

Selon une enquête réalisée par nos soins en France et en Suisse en 2016, plus des 2/3 des entreprises interrogées envisagent des réductions de coûts par la vente directe de produits et services nécessitant des explications sans pour autant perdre de vue la mission importante qu'est la prospection de nouveaux clients.

Un système moderne de « location-vente » permet non seulement d'économiser des coûts, mais aussi d'augmenter sensiblement l'efficacité et la productivité de l'ensemble du processus de vente grâce à des groupes cible et des secteurs supplémentaires. C'est ainsi qu'un VRP de notre système de location-vente peut vendre dorénavant vos produits et services nécessitant des explications directement à vos clients à partir d'un fixe mensuel de 1 000 € plus une faible commission et un modeste forfait de débours. Ou bien vous nous laissez le soin de sélectionner nos contacts personnels avec plus de 15 000 décideurs dans le domaine de la direction, des achats, de la production, des ressources humaines, de l'entreposage, de la logistique et des ventes. Ces contacts directs vous permettent de gagner du temps et de l'argent que vous coûterait sinon la prospection de nouveaux clients et de passer plus rapidement aux entretiens de vente qui sont le plus important.

De plus, le « panier » de ces représentants offre aussi la possibilité de « tâter » le marché ou le secteur de vente pour la mise sur pied ou le développement temporaires de vos ventes.

Vous combinez ainsi les avantages d'un VRP (p. ex. présence quotidienne chez votre client sur place) et ceux d'un représentant de commerce (initiative personnelle d'un entrepreneur et volonté de succès), tout en évitant les inconvénients d'un VRP (routine aveugle de contacts avec le secteur ou le groupe cible sur le long terme), les frais généraux élevés de plus de 5.000 €/5.300



CHF y compris équipement et cotisations sociales), ainsi que les inconvénients qui ne sont pas manifestes au prime abord d'un représentant de commerce (manque de présence quotidienne pour des produits et services nécessitant des explications, ce qui entraîne des fluctuations de vente et des coûts induits considérables à cinq ou six chiffres après le départ).

Nous touchons ainsi dans le secteur de la clientèle professionnelle (B2B) chaque type et chaque taille d'entreprise dans les secteurs les plus divers.

Nous avons jusqu'à présent des clients dans le photovoltaïque, la production d'énergie éolienne et hydroélectrique, la construction mécanique et le génie industriel, la métallurgie, l'industrie électrique et électronique, le génie médical, la technique MCR ainsi que dans tous les autres secteurs offrant des produits et services nécessitant des explications, pour lesquels les entretiens de conseil et de vente peuvent durer jusqu'à une année.

Voulez-vous en savoir plus sur ce système moderne, économique et flexible de location-vente ? N'hésitez pas à prendre contact avec nous à l'adresse [cross-selling@personalitycoaches.eu](mailto:cross-selling@personalitycoaches.eu).

Bad Fallingbostel/Mulhouse, janvier 2017