

# A la recherche de nouveaux clients ?

L'enquête conjoncturelle 2019 de la CVCI place la « **Recherche de nouveaux clients** » dans les 3 premières préoccupations des PME en Suisse romande.

La société eXMAR – Externe Marketing Management - a voulu savoir combien d'entreprises travaillent avec un processus d'acquisition clients.

Seule 1 société sur 10 déclare avoir un **processus d'acquisition** clients bien défini pour leur force de vente. Les autres n'ont ni d'objectif d'acquisition clients ni d'indicateurs de performance et elles laissent leur force de vente gérer l'acquisition selon leur bon vouloir !!

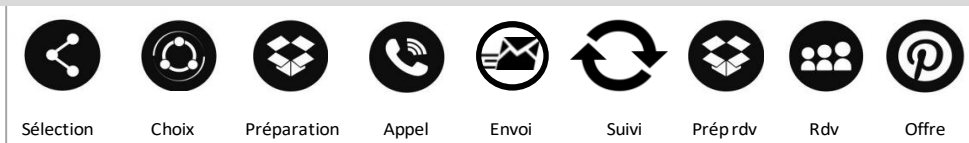
La société **eXMAR Sàrl**, active depuis 2004 dans le développement du marketing et de la vente aux PME, a mis au point une **procédure d'acquisition standard GEPAC®** qu'elle adapte au type de clients et de marché à prospector.

Cette méthode débute par une analyse en profondeur du processus d'acquisition en place, en immersion avec l'un des vendeurs de la PME auditée. Ensuite eXMAR fournit un rapport détaillé sur les mesures d'amélioration à entreprendre ainsi qu'une procédure d'acquisition idéale à mettre en place. Celle-ci sera discutée et finalisée avec les personnes concernées au sein de l'entreprise.

## Etapes clés de l'audit d'acquisition clients



Toutes les étapes du processus d'acquisition et de la vente sont analysées minutieusement:



### Votre bénéfice

Une vraie aide à vos commerciaux pour faciliter la prospection – Plus de succès lors de la prospection = plus de nouveaux clients : DEVELOPPEMENT DE VOS VENTES !

### Besoin de plus d'informations ?

Un appel ou un rendez-vous sans engagement peut s'organiser soit par mail [info@exmar.ch](mailto:info@exmar.ch) ou en appelant Mark Froelicher CEO d'eXMAR au 079 611 56 82

