CHECKLIST DE CROISSANCE 2027 POUR DIRIGEANTS DE PME

Cochez les affirmations que votre entreprise peut étayer aujourd'hui.

01 MARGES

- ☐ Nos segments de clientèle les plus rentables sont identifiés
- ☐ Nous avons modélisé des scénarios réalistes de coûts et de fiscalité pour 2027

02 PIPELINE

- ☐ Nous suivons le pipeline qualifié et les conversions par étape
- ☐ Nous connaissons le coût d'acquisition d'un contrat rentable

03 VENTES + MARKETING

- ☐ Ventes et marketing partagent les comptes cibles et les KPI
- ☐ Chaque transfert commercial a un responsable clairement identifié

04 TECHNOLOGIE + IA

- ☐ Nous faisons confiance aux données CRM et aux opportunités
- ☐ Nous pouvons identifier les outils et processus à simplifier ou arrêter

05 PERSONNES + EXÉCUTION

- ☐ Nos principaux manques de compétences sont identifiés
- ☐ Chaque initiative de croissance a un responsable et une date de revue

MON ACTION PRIORITAIRE POUR 2027 :

Responsable : _____ Revue : _____

À imprimer et discuter avec finance, ventes et direction. Pas un conseil fiscal.