LES QUATRE PILIERS D'UNE CROISSANCE EFFICACE

Un diagnostic rapide en direction : cochez chaque affirmation que vous pouvez étayer.

STRATÉGIE

Ciblons-nous les segments rentables ?

- ☐ Nous connaissons notre profil client idéal et nos cas d'usage les plus solides
- ☐ Les choix de croissance 2027 sont classés par potentiel commercial

TECHNOLOGIE

Nos outils produisent-ils une valeur mesurable ?

- ☐ Notre CRM fournit des données de pipeline fiables
- ☐ L'IA et l'automatisation économisent du temps ou de l'argent de façon mesurable

PROCESSUS

Le moteur commercial fonctionne-t-il de manière fiable ?

- ☐ Ventes et marketing utilisent les mêmes étapes et définitions
- ☐ Les blocages de conversion ont des responsables et des plans d'action

PERSONNES

Nos équipes peuvent-elles agir sans niveaux supplémentaires ?

- ☐ Les rôles, responsabilités et décisions sont clairs
- ☐ Les manques de compétences font l'objet d'un plan réaliste : développer, acheter ou collaborer

PROCHAINE ÉTAPE : Priorisez le pilier le plus faible ; nommez un responsable et une action à 30 jours.