GUIDE DE CROISSANCE 2027 POUR DIRIGEANTS

LES PME BELGES N'IMPRIMENT PAS DE BILLETS. ELLES CRÉENT DE LA VALEUR.

Cinq priorités pratiques pour protéger les marges, renforcer le pipeline et développer une croissance plus efficace en 2027.

01 MARGES

02 PIPELINE

03 ALIGNEMENT

04 EFFICACITÉ

05 PERSONNES

GUIDE DE CROISSANCE 2027 POUR DIRIGEANTS

CINQ PRIORITÉS POUR UNE CROISSANCE RENTABLE

01 PROTÉGEZ VOS MARGES

Connaissez la marge par client, produit et marché. Examinez prix, coûts de service et exposition fiscale avec des conseillers qualifiés.

02 DÉVELOPPEZ LE PIPELINE, PAS LES FRAIS FIXES

Mesurez les opportunités qualifiées, les conversions et le coût par contrat obtenu avant d'augmenter les dépenses.

03 ALIGNEZ VENTES ET MARKETING

Accordez-vous sur les comptes prioritaires, les responsabilités, la valeur client et les résultats communs du pipeline.

04 SIMPLIFIEZ IA ET TECHNOLOGIE

Améliorez d'abord la qualité des données CRM et les processus. Automatisez ce qui fonctionne ; supprimez les outils redondants.

05 RENFORCEZ LES COMPÉTENCES

Définissez les compétences de leadership et les expertises nécessaires. Construisez un système que votre équipe peut utiliser.

GUIDE DE CROISSANCE 2027 POUR DIRIGEANTS

DU DÉBAT BUDGÉTAIRE AUX DÉCISIONS DE CROISSANCE

Une discussion de direction ciblée de 60 minutes

10 MIN / RENTABILITÉ

Où obtenons-nous les meilleures marges par client et produit ?

10 MIN / PIPELINE

Quel est notre principal blocage de conversion en vente ou marketing ?

10 MIN / DÉPENSES

Quels outils, campagnes ou activités pouvons-nous arrêter ?

10 MIN / EXÉCUTION

Quel processus commercial pouvons-nous simplifier ou automatiser ?

20 MIN / RESPONSABILITÉ

Quelles trois décisions, quels responsables et quelles échéances nous feront avancer ?

Un blocage. Trois priorités. Des responsables nommés. Des résultats mesurables.