



LES GUIDES THÉMATIQUES DU CNDC®

L'identification des nouveaux bons clients

Quelques astuces pour les Entrepreneurs



Ce que vous devez savoir

Points essentiels pour créer de la valeur

La Prospection continue est nécessaire pour alimenter son "tunnel de ventes", et autant l'alimenter avec de nouveaux bons clients qui seront la source

D'une meilleure fidélité
De motivation supplémentaire



Contactez-nous, nous échangerons pour vous aider !

IDENTIFIER DE NOUVEAUX BONS CLIENTS | LECNDC®

“

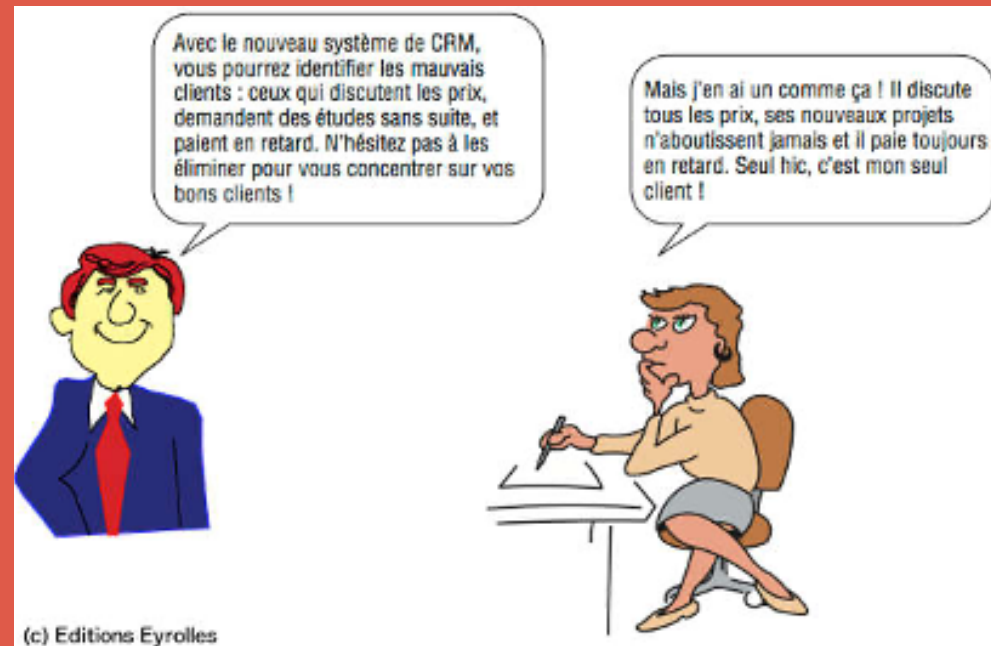
Définition - LeCNDC®

Une segmentation client permet de regrouper des clients présentant des caractéristiques communes et de différencier la gestion de la relation client"

Dominique HUBERT

Segmentez vos clients

Une segmentation client peut inclure des critères qualitatifs en plus des critères quantitatifs habituels. Cela permet d'affiner la qualification des clients pour vous concentrer sur les BONS clients actuels et futurs.



La segmentation croisée est une des clefs de la sélection

La segmentation ABCD distribue les clients en 4 groupes, selon des critères quantitatifs et qualitatifs:

- As
- Basiques
- Compliqués
- Désélectionnés



Critères quantitatifs

- Potentiel de CA
- Chiffres d'affaires
- Rentabilité
- Récence
- Fréquence
- Montant

Critères qualitatifs

- Temps passé
- Discussion sur les prix
- Motivation des équipes
- Partage des valeurs
- Délais de paiement
- Contributeur

Les Clés de l'Efficacité



Pour trouver vos nouveaux bons clients, il faut bien définir

- 1 : son « aire de jeu »
- 2 : sa cible
- 3 : sa proposition commerciale, PUV
- 4 : l'exécution de la mise sur le marché

Le plus important est la connaissance de votre cible et votre sélection pour équilibrer votre portefeuille client afin de limiter les risques (financiers) et augmenter votre développement (fidélité, motivation).



Bien connaître ses clients et les segmenter en utilisant une segmentation croisée ABCD permet d'adapter sa gestion de la relation client et de prospecter de futurs bons clients.

Les 3 critères clés à retenir sont :

- Pertinence
- Affinité
- Facilité

Initié par :

Le Centre National Du Coaching

Élaboré par :



**Henri-Jacques
LETELLIER**

Coach d'Affaires PME/TPE/
Startup ☀ Ile de France Ac...



**Vous voulez vous lancer ?
Je peux vous aider ...**

Adresse e-mail

henri-jacquesletellier@lecndc.com

Numéro de téléphone

06 76 05 64 8

