

Diagnostic d'entreprise



Parce qu'il n'y a pas de progrès possible sans mesure...

... Nous sommes passés au fil des années d'une simple découverte des besoins à la réalisation d'une étude approfondie qui a donné naissance à notre diagnostic.

Objectifs

Identifier les bras de leviers qui permettent à l'entreprise d'atteindre rapidement des objectifs réalistes et concrets.

- Croissance du chiffre d'affaires.
- Augmentation du nombre de clients.
- Amélioration de la rentabilité.
- Meilleure productivité commerciale.
- Réduction des risques...



Positionnement

Sous la forme d'un questionnaire très détaillé, il évalue 3 des domaines stratégiques.

- L'organisation marketing.
- L'organisation commerciale.
- La communication.



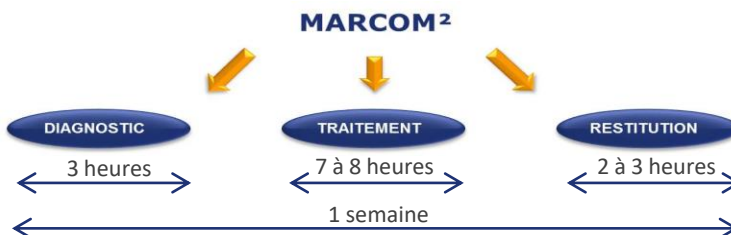
Connaissance des marchés « cible », concurrence, publics, offre, chiffres et mesure, efficacité commerciale, ratios, supports de communication...

D'un seul coup d'œil, il permet de visualiser les points de progrès de l'entreprise.

- Il fournit un état des lieux objectif et complet sous forme de **fiches de synthèse**.
- Une synthèse globale sous forme de **SWOT** qui facilite la lecture des enjeux et la prise de décision.
- Il définit un **plan d'action** détaillé avec définition d'objectifs, indicateurs clés, ressources à mobiliser et planification.

Un outil compact

Sollicitation pour le dirigeant :
2 fois 3 heures sur 2 semaines



Avantages

Diagnostic **MARCOM²** offre une vision objective et sans concession de votre entreprise en vous apportant la garantie de répondre efficacement à vos attentes par l'apport d'une **solution simple, personnalisée et globale**.