

L'OEIL DE LA TPE PAR UN RÉSEAU D'EXPERTS

André CAFFIN - Expert Rivalis

www.rivalis-fontaine-les-dijon.com

Les 3 conseils en gestion pour optimiser l'offre commerciale des artisans

Clé n°1 : ne jamais négliger la gestion opérationnelle

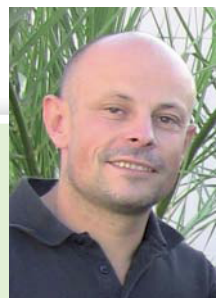
La comptabilité est souvent évoquée comme l'élément clé pour assurer la viabilité d'une entreprise. Or, la gestion opérationnelle est tout aussi fondamentale. Une entreprise peut gagner de l'argent, mais peut aussi rapidement périr si elle est mal gérée ! **Il est donc essentiel d'avoir une gestion opérationnelle effective et saine pour piloter efficacement son entreprise.** Dégagé de cette problématique, l'entrepreneur a le temps et les moyens de se consacrer à l'optimisation de son offre.

Clé n°2 : savoir-faire preuve de souplesse dans l'analyse de sa performance commerciale

L'optimisation de l'offre commerciale passe aussi par la capacité de l'entrepreneur à analyser sa situation en temps réel. L'examen des coûts et de la structure est très important, mais il s'appuie sur une évaluation à un moment donné des moyens à mettre en place pour être performant commercialement. L'activité d'une entreprise est pourtant loin d'être linéaire. **Se fixer des objectifs, optimisés par l'utilisation d'effets de leviers, permet de définir des indices de références précis, affaire par affaire, pour réajuster son analyse de performance commerciale.** Ainsi, l'artisan pourra être plus compétitif sur les marchés auxquels il s'adresse et aura plus de facilité à optimiser son offre commerciale.

Clé n°3 : miser sur les outils de communication pour se différencier

Les artisans sont majoritairement habitués à envisager le contact commercial de façon traditionnelle : le prix ferait toute la différence. Cependant, cette approche ne suffit plus pour faire face à la concurrence. **C'est pourquoi parier sur la communication et tous les moyens qu'elle procure est devenu essentiel.** Réfléchir à son image de marque, à un logo, à l'élaboration de moyens de communication, comme une plaquette mettant en avant les capacités et l'étendue des réalisations, paraît indispensable pour optimiser son offre commerciale. À l'heure où les clients se rendent sur Internet pour comparer les prestations, une vitrine Web constitue également un réel avantage concurrentiel. Cela n'est pas réservé qu'aux grandes entreprises et les artisans doivent absolument prendre ce virage pour rester compétitif ! ▀



Témoignage client

Adrien Collin, artisan menuisier, couvreur, zingueur depuis 1990

« Depuis que j'ai fait appel à l'expertise d'André Caffin il y a 12 ans, j'ai non seulement remis à flot mon entreprise mais j'ai également suivi ses conseils pour optimiser mon offre commerciale. Je propose aujourd'hui de nouveaux services à mes clients, comme la pose de panneaux photovoltaïques. »