

CHOISIR COMMENT GAGNER

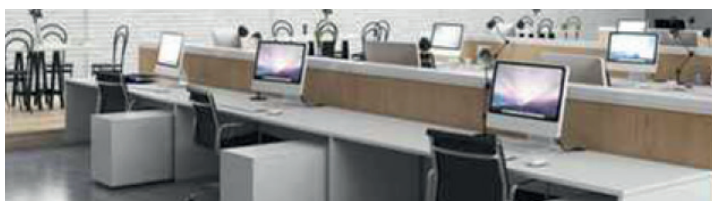
CONSTRUIRE UNE OFFRE COMPÉTITIVE AVEC DES VALEURS AJOUTÉES
ÊTRE CRÉATIF POUR VOUS POSITIONNER AVEC DIFFÉRENCE
BÂTIR VOTRE STRATÉGIE ET VOS PLANS DE DÉVELOPPEMENT
S'ALLIER AVEC DES PARTENAIRES COMMERCIAUX OU INDUSTRIELS
SE DÉVELOPPER PAR CROISSANCE EXTERNE OU PAR CROISSANCE ORGANIQUE



Notre métier

Apporter l'accompagnement-conseil et l'expertise nécessaire aux Dirigeants, afin de leur permettre :

- de prendre les décisions en phase avec les évolutions de leur marché
- de définir une offre différenciée avec des atouts compétitifs
- de définir le positionnement et la stratégie de leur entreprise
- d'aborder les nouveaux terrains de jeu que la mondialisation leur impose
- de constituer des alliances et des groupements d'entreprises
- de conduire une opération stratégique de croissance externe
- de s'adapter aux mutations et de rebondir en période de crise
- d'adapter, affiner et de diversifier le business model



Notre approche pragmatique

- L'engagement stratégique et opérationnel de nos Consultants
- La transposition de la stratégie en plans d'actions opérationnels
- Des livrables écrits, clairs et concrets
- Une approche multisectorielle pour conforter et/ou confronter



Notre démarche

« Ne rien sortir de notre chapeau », et progresser avec méthode et des inputs créatifs, en validant les données d'analyse, en confrontant les scénarii et en démontrant leur pertinence.

Notre mise en œuvre opérationnelle

- Animation de réunions de pilotage de projet
- Animation de séances de créativité
- Mise en relation avec des Acteurs à même d'apporter un éclairage stratégique
- Coordination des savoir-faire à mobiliser pour accompagner le développement



Notre offre

- Stratégie d'entreprise (vision-valeurs-culture)
- Stratégie de (re)positionnement
- Stratégie d'offre (mix-produits/gamme- segmentation)
- Stratégie d'innovation
- Stratégie de différenciation - de diversification
- Stratégie de rebond
- Stratégie industrielle
- Stratégie de communication
- Stratégie commerciale
- Stratégie de croissance (interne et/ou externe)
- Stratégie d'alliance
- Plans marketing
- Elaboration de business plan
- Définition de business model