

CONNAÎTRE VOS CHIFFRES CLÉS

POURQUOI CES CHIFFRES ?



Seriez vous prêt à conduire sans connaître votre vitesse ou de l'état de votre système de freinage ? Des indicateurs sont essentiels pour savoir comment votre activité progresse. Ils vous permettent de savoir si vos clients sont fidèles, si vous pouvez investir ou devez rester prudent...

exemple d'une baisse de fréquentation : un concurrent a ouvert à proximité ? Les avis clients parlent de délais trop longs ? Vous pouvez améliorer l'organisation et proposer une offre différente.

LE PRINCIPE :

établir la photographie de votre entreprise à un instant T pour vous fixer des objectifs commerciaux réalistes.

LES 4 FONDAMENTAUX



Votre marché



Vos concurrents locaux



Votre zone de "chalandise"



Vos clients types

Informations externes

L'observation en ligne...

- Réseaux sociaux (être attentif et actif)
- Abonnement à des Newsletters

... et sur le terrain

- Écoute active de vos clients
- Visite de points de vente concurrents

Informations internes

où rechercher ces informations ?

- Votre logiciel de gestion commerciale
- Votre fichier client
- Les avis Google et Google My Maps
- Questionnaire de satisfaction client

OBJECTIF

vérifier si votre offre **correspond aux attentes clients** et si vous êtes **correctement positionné** sur votre marché (vis à vis de vos concurrents)



Demandez un coup de pouce à une IA pour analyser les sources suivantes ou des extraits :

- INSEE (logiciel Odil)
- Unions professionnelles, annuaires, syndicats, groupements professionnels
- decidata.org (CCI et CMA)
- Presse spécialisée
- Préfecture (Atlas des territoires)
- Sites web des concurrents

Demandez à une synthèse adaptée à vos préférences

AVANT D'ALLER + LOIN

Retrouvez notre fiche pratique pour vous appuyer sur des outils gratuits d'IA Générative.

fiche pratique :
utiliser l'IA pour
mon commerce

PAR OÙ COMMENCER ?

1

Repérer des tendances de votre secteur d'activité

hausse, baisse, habitudes récurrentes...


Votre marché est en ?

déclin croissance

Est-ce que de nouveaux commerces ouvrent ?

Est-ce que les habitudes changent ?

Il y a-t-il des effets de saisons ?

 **Appuyez vous sur une IA pour expliquer des données complexes et analyser de nombreux documents rapidement**

2

Faire le point sur vos informations internes

chiffre d'affaires, fréquentation, panier moyen des clients...

Quelle est la portée de votre activité ?

locale nationale internationale

Quel est votre potentiel de croissance ?

Quels sont vos produits/services générant un bon chiffre d'affaires pour vous ?

Quels sont vos produits/services avec les marges intéressantes selon vous ?

MIEUX CONNAÎTRE VOS CLIENTS

Qui sont vos clients aujourd'hui ?

De quelle zone viennent vos clients ?

Pourquoi viennent-ils chez vous ?

Comment vous ont-ils connu ?

Que demandent-ils souvent ?

Qui aimeriez-vous attirer demain ?

Profil client 1

panier moyen ___€
fréquentation ___/mois
zone géographique :

Mode de recherche:

Réseaux Sociaux :

Profil client 2

panier moyen ___€
fréquentation ___/mois
zone géographique :

Mode de recherche:

Réseaux Sociaux :

 **Une IA sécurisée vous permet d'analyser des avis clients, des réponses à un questionnaire, faire ressortir les demandes les plus fréquentes et établir des profils**

ALLER PLUS LOIN...

Ces indicateurs vous aideront à prioriser vos actions commerciales, par exemple adapter vos horaires, lancer une offre spéciale, améliorer votre visibilité en ligne, ajuster vos prix, recibler votre communication.

Qu'est-ce qu'un fichier client et comment le gérer ?

Par où commencer pour créer votre fichier client et le consolider ?
retrouver des actions à mettre en place dès aujourd'hui

Fiche pratique :
votre fichier client