

Comment analyser son portefeuille client pour élaborer une stratégie commerciale gagnante ?

Disposer d'une représentation claire et objective de son activité commerciale et pouvoir identifier les forces et les faiblesses de son patrimoine client n'est pas chose aisée pour les dirigeants de PME/PMI.

Pour donner aux chefs d'entreprises les clés de leur analyse client et de leur orientation commerciale, Eric Robin a créé [Business3D](#), une solution exclusive qui intègre une nouvelle fonctionnalité : la cartographie 3D du portefeuille clients.



Business3D, un outil innovant pour décrypter et doper l'activité commerciale des entreprises

Si les grandes entreprises disposent des ressources et outils en interne pour piloter leurs activités marketing et commerciales, les dirigeants de PME/PMI se retrouvent, le plus souvent, seuls face à des indicateurs rudimentaires : chiffre d'affaires, devis en cours, charge atelier, etc pour prendre leurs décisions.

Eric Robin, concepteur et dirigeant de Business3D, constate,

La plupart des PME/PMI gèrent leur activité commerciale de manière empirique, en fonction de l'expérience... mais toujours avec une approche exclusivement quantitative. Cette méthode est loin d'être optimale, tant pour les entreprises qui dépensent du temps, des ressources et de l'énergie « à l'aveugle », que pour leurs clients et prospects qui font l'objet de contacts souvent à contretemps de leurs besoins.

Aguerri au fil de vingt années d'expériences au marketing direct, à l'analyse de bases de données et à l'animation commerciale, Eric Robin décide en 2014 de créer Business3D, un outil exclusif et puissant et des services alliant confidentialité, simplicité et rapidité.

La souplesse de cet outil permet d'analyser la dynamique commerciale d'une gamme de produits, d'une typologie de clients, qu'ils soient des ETI dans la fourniture de matériaux pour la construction, fabricants de menuiseries industrielles que des TPE ou des services à la personne.

Business3D, l'activité commerciale BtoB analysée en 3 dimensions

Pour analyser et segmenter les comportements des portefeuilles clients des PME/PMI, Eric Robin a mis au point un scoring et un algorithme exclusifs, issus du modèle de segmentation « Récence-Fréquence-Montant ».

Grâce à ses outils exclusifs, Business3D propose, à travers différents services, d'explorer et d'analyser l'activité commerciale BtoB en trois dimensions : clients, CA, comportement d'achat.

Accessibles à toutes les entreprises, quelles que soient leur taille et leur domaine d'activité, ces audits permettent aux dirigeants d'entreprise de :

- Diagnostiquer la qualité de leur dynamique commerciale et de leur portefeuille clients,
- Construire les plans d'actions commerciales et marketing,
- Prioriser les cibles des opérations commerciales,
- Anticiper l'inactivité de certains clients.

Eric Robin précise :

Ces audits illustrent parfaitement notre volonté d'offrir aux chefs d'entreprises une vision qualitative et objective de leur portefeuille clients en 3 dimensions : clients, chiffre d'affaires et Comportement d'achat.

Innovation : la cartographie 3D du portefeuille clients

Aboutissement de plusieurs mois de développement, une nouvelle fonctionnalité intègre la solution Business3D : la Cartographie Business3D du portefeuille clients par segment.

Eric Robin confie,

Cette nouvelle fonctionnalité, complémentaire aux outils déjà utilisés par Business3D, est une véritable cartographie de la dynamique commerciale des entreprises. Elle illustre parfaitement notre volonté d'offrir aux chefs d'entreprises une vision claire et objective de leur portefeuille clients en 3 dimensions : clients, chiffre d'affaires et Comportement d'achat.



Exclusif : La cartographie de la dynamique commerciale par Business3D

Tout aussi puissante que facile à aborder, cette nouvelle fonctionnalité constitue un outil clé pour aider les dirigeants dans la prise de décisions et le pilotage de leur entreprise. La mise en place de plans d'actions commerciales et marketing se construit en effet très simplement à partir de la cartographie Business3D, qui permet en particulier de détecter :

- des leviers commerciaux
- les meilleurs clients
- d'éventuelles défaillances

Garantissant simplicité, rapidité et confidentialité grâce à un environnement hautement sécurisé et des données anonymes, Business3D est la solution idéale pour tous les chefs d'entreprises qui souhaitent disposer d'un audit objectif de leur dynamique commerciale, dans le cadre du développement de leur chiffre d'affaires ou de la cession/transmission de leur entreprise.

Développements à suivre...

Toujours en quête d'innovation, Business3D travaille au développement de nouveaux outils tels que le croisement des portefeuilles clients avec les données du

registre du commerce et l'intégration d'un score "devis réalisé" afin de faire ressortir dans l'approche qualitative, les coûts cachés dus à la multiplication des devis réalisés.

A propos d'Eric Robin



Diplômé de l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) de Paris et d'une maîtrise d'économie à Paris I Panthéon-Sorbonne, Eric Robin apprend dès ses débuts chez Cofinoga, dans les années 90, la rigueur du marketing direct et de l'analyse de bases de données. Au sein de la filiale Cépages et terroirs, il développe ensuite sa première segmentation clients et perçoit la puissance de cet outil, tant pour l'analyse que pour le développement commercial.

Au fil de ses vingt années d'expériences, Eric Robin identifie auprès des chefs d'entreprise et des responsables commerciaux de PME, un réel besoin de données objectives pour comparer leurs activités, identifier des opportunités de contacts, évaluer leur dynamique commerciale et manager leurs équipes commerciales. Il décide donc de mettre au point un scoring et un algorithme exclusifs pour offrir à travers son entreprise Business3D une solution en ligne confidentielle, simple et efficace.

Professeur au CNAM Pays de Loire en "Management et Pilotage des organisations" et à la Chambre des Métiers Pays de Loire en "Stratégie commerciale et techniques de vente", Eric Robin est également depuis octobre 2015 le président du groupe BNI Cholet réseau 360.

Pour en savoir plus

Site Internet : <https://www.business3d.fr/>

Page Facebook : <https://www.facebook.com/Business3D-142616549235186/>

Contact presse

Eric Robin

mail : eric.robin@business3d.fr

tél. 07 71 23 77 33