

PACKBO

Pack Budget Organisation

Dossier d'Information

Etablir un budget de vente
Gérer les actions commerciales
Analyser les résultats



FEATURE

Développement et Dynamique Commerciale

FEATURE DDC
01 42 83 26 64
contact @feature-ddc.fr
www.feature-ddc.fr

PACKBO

PRINCIPE

Le PackBO est un outil de gestion des actions et des résultats commerciaux permettant à toute entreprise quelle que soit sa taille de gérer son budget de vente, de prévoir ses actions commerciales par client et d'analyser les résultats.

Issus des mêmes principes que ceux utilisés dans les grands groupes et adaptés de façon à être utilisés très aisément, le PackBO permet une analyse très fine sur les points essentiels qui forment les fondamentaux commerciaux de toute entreprise.

Très utile pour le management, mais aussi outil de communication interne, le PackBO facilite l'intégration des objectifs par les commerciaux en rendant plus réaliste et concrète la mise en place des plans de vente.

METHODOLOGIE

Le PackBO est composé de plusieurs fichiers.
Chaque fichier permet de gérer les différentes phases des actions de l'équipe commerciale.

Simple à pré programmer, les fichiers du PackBO sont faciles à utiliser – leur mise à jour ne demande que peu de temps – et leurs résultats sont présentés sous plusieurs formes pour faciliter la lecture et la compréhension.

Les résultats sont fournis en données mensuelles et consolidées.
Ils sont présentés en tableaux, en ratios et en graphiques.
Leur paramétrage est possible selon la plupart des besoins de chaque organisation.

PRINCIPAUX RESULTATS

1. Activités commerciales

⇒ Un premier fichier sert à suivre les activités de l'équipe commerciale :

Suivi des visites clients
Suivi des visites prospects
CA clients existants
CA nouveaux clients
Individuellement
Consolidation par équipe
En chiffres brut
En % de réalisation
Sous forme de graphiques

2. Budget prévisionnel

⇒ Un autre fichier sert à établir un budget prévisionnel par client ou par produit :

En CA
En marge
Avec des prévisions pour des actions propres à permettre d'atteindre les objectifs par client

Un fichier annexe permet de valider le réalisme des efforts demandés aux commerciaux en terme de visites clients et par rapport à leur effective disponibilité.

3. Consolidation

⇒ Un troisième fichier, lié avec le précédent, sert à consolider les résultats par famille de produits ou par équipe de vente.

4. Compte d'exploitation

⇒ Enfin, un quatrième fichier établit un compte d'exploitation ; là aussi paramétrable selon les besoins du Dirigeant.

MISE EN PLACE

La mise en place du PackBO est effectuée par un consultant Feature DDC.
Le PackBO est aussi disponible dans le cadre de notre formation "Mettre en place un plan d'actions commerciales"

