



Cerveau des ventes B2B (V.7.3)
 Tous droits réservés. ©
 Belhumeur Stratégies d'affaires
 www.belhumeursa.com

1-Stratégie d'entreprise

2-Contenus et outils marketing

3-Développement des affaires

4-Fidélisation et développement de la relation

- Auto-promotion de l'offre
- Évaluation de satisfaction
- Futures versions d'offre/produit
- Réalizations majeures
- Projets corporatifs
- Partenariats
- Oeuvres sociales
- Case study approuvés
- Références/Recommandations
- Marché
- Compétition
- Produit

- Positionnement
- Axe graphique
- Persona/Jobs to be done
- Outils de communication/présentation de la Proposition de valeur
- Simulateur ROI
- Outils de proposition de services/transaction
- Plan de communication

- Force de vente
 - Profils
 - Vente directe
 - Farmer
 - Hunter
 - Ventes internes
 - Développeur de réseau
 - Rémunération
 - Objectifs de vente
 - Revue/challenge des opportunités
 - Définition du cycle de vente

- Marketing numérique
 - Landing page
 - Site Web
 - Blogue
 - Réseaux sociaux de base et spécialisés
 - Search Engine Optimisation (SEO)
 - Search Engine Marketing (SEM)
 - Essai gratuit/Freemium

- Marketing traditionnel
 - Associations professionnelles
 - Revue spécialisée
 - Bottins spécialisés
 - Registres de fournisseurs accrédités
 - Séminaires/Conférences/Webinaires
 - Foire commerciale
 - Cold Calls/Représentation directe
 - Réseautage
 - Contact d'experts/influenceurs (KOL)
 - Mass médias
 - Agents manufacturiers
 - Distributeurs/Concessionnaires
 - Revendeurs à valeur ajoutée (VAR)
 - Partenaires référents (finders fee)
 - Lobbying
 - Livre blanc/Article scientifique
 - Appels d'offres publics
 - Donneurs d'ordre
 - Commandites

- CRM
 - Contacts
 - Opportunités
 - Communications courrielles/verbales
- Marketing numérique automatisé
 - CRM
 - Mass Mailing
 - Relance automatisée