

## Channel Benchmarking : Analyser et comparer votre réseau

### ⇒ Vos besoins :

- ✓ Déterminer les forces et les faiblesses de votre réseau de distribution sur les points stratégiques (Marchés verticaux, Spécificités Techniques, Couverture géographique, Type de clientèle).
- ✓ Comparer votre couverture en points de vente par rapport à votre concurrence
- ✓ Mesurer votre couverture point de vente par rapport au marché, en numérique (nombre de points de vente) et en valeur (CA)
- ✓ Affiner votre stratégie commerciale et marketing partenaires

### ⇒ Notre solution : **Channel Benchmarking**

Service de Benchmarking de la couverture de votre channel en comparaison avec le marché et avec votre concurrence **pour savoir où vous êtes.**

Le Channel Benchmarking permet de :

- cartographier un réseau de distribution par rapport à la catégorie étudiée,
- de comparer son propre réseau par rapport à ses concurrents directs.

L'objectif du Channel Benchmarking est de trouver les forces et faiblesses de son réseau de distribution afin d'optimiser sa stratégie de recrutement et de communication.

### ⇒ Les bénéfices :

- ✓ Vous obtenez une visibilité parfaite des forces et faiblesses de votre réseau de distribution, pour pouvoir prendre les décisions stratégiques
- ✓ Vous pouvez affiner votre Channel : élargir ou resserrer votre réseau de partenaires en fonction des forces et faiblesses constatées et adapter votre stratégie en fonction de vos priorités marketing et commerciales
- ✓ Option : vos cibles prioritaires sont définies et « topées » dans l'accès on-line

### Points d'analyse et de comparaison :

- Les secteurs d'activité ciblés par les revendeurs
- Les compétences techniques
- Les types de clientèle
- La couverture géographique
- La typologie des comptes
- Les zones de ventes

### Caractéristiques

<b>Offre</b>	Un service de benchmarking de votre Channel contre le marché et/ou votre concurrence.
<b>Livraison</b>	En étroite coopération et consultation avec le Client, nous fournissons l'analyse de son réseau de distribution, avec les tableaux de résultats, cartes géo- marketing... Chaque Benchmarking est livré à travers un rapport de synthèse en anglais comportant une cinquantaine de pages d'analyse et de graphiques pour avoir une vision complète de votre marché.
<b>Méthode</b>	Nous comparons l'ensemble de la base partenaires Client avec la base compuBase de partenaires susceptibles de commercialiser les produits du Client ou des partenaires de marques concurrentes.

### Etapes du Channel Benchmarking

#### Mise en place :

1. **Définir les ensembles (datasets)** à étudier (provenant des sociétés rapprochées de la base Client et de la base compuBase).
2. **Choisir les angles étude** (ex. couverture géographique, pénétration par famille de produits, structure de revenue de réseau vs. concurrence).
3. **Analyse statistique** en collaboration avec le Client pour définir les résultats les plus pertinents.
4. **Mises en place des présentations** (géo-marketing, positionnement, estimation de revenue de partenaires...).
5. **Présentation** des résultats.

#### Options :

**Benchmarking Consulting** : Analyse approfondie du Benchmarking par un consultant spécialisé en étroite collaboration avec votre équipe afin de déterminer les axes de développement stratégiques.

**Channel Tuning** : Définition de nouvelles cibles stratégiques, ajout et topage de ces sociétés entrantes pour un travail télémarketing / commercial.

Offres complémentaires : Channel Ranking - Scoring – Solutions CRM

compuBase

1 rue terre neuve – mini Parc du verger, Bat D, 91940 les Ulis - France

Tel : +33 1 69 18 34 34 - Fax : +33 1 69 18 34 44

Email : info@compubase.net - www.compubase.net