

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

Offre	Un service de benchmarking de votre Channel contre le marché et/ou votre concurrence.
Livraison	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.
Méthode	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** (géomarketing, 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.