

# Channel Ranking : Définir le potentiel de vos Partenaires et Prospects

## ⇒ Vos besoins :

- ✓ Déterminer les perspectives d'évolution du CA des revendeurs selon vos types de produits
- ✓ Classer vos partenaires en fonction de leurs potentiels forts et potentiels faibles
- ✓ Distinguer les partenaires en fonction de leur potentiel à venir
- ✓ Déterminer quelle proportion de revendeurs vous devez recruter pour obtenir une part de marché donnée

## 🔍 Notre solution : **Channel Ranking**

Le Ranking vous permet de **savoir où aller** (quels sont les partenaires importants).

Le Channel Ranking fournit une liste de sociétés avec le CA potentiel (estimé par compuBase), réalisé par chaque partenaire sur le produit concerné par votre demande.

L'objectif du Channel Ranking est :

- de trouver les plus fort potentiel de vente dans la catégorie de produit étudiée
- affiner l'allocation de vos ressources marketing et commerciales en fonction du potentiel commercial de chaque partenaire identifié

## ⇒ Les bénéfices :

Le service Channel Ranking Service vous permet de :

- ✓ Classer les partenaires selon leur CA potentiel par catégories de produits
- ✓ Augmenter l'efficacité des équipes commerciales, en leur procurant des listes de sociétés classées par opportunités d'affaires

Il fournit ainsi à votre équipe de Ventes Indirectes l'opportunité d'affiner son marketing et sa stratégie en fonction :

- ✓ Du classement des revendeurs selon leurs ventes de votre type de produit (sale out)
- ✓ Des opportunités d'affaires (Option compuBase Ranking)
- ✓ Du choix du mode de vente optimal (Management de comptes, Télé-management, Management grossistes) selon les opportunités d'affaires

## Caractéristiques

<b>Offre</b>	Le Channel Ranking fournit une liste de sociétés avec le CA que fait chaque partenaire dans le produit concerné. L'objectif du Channel Ranking est de trouver les plus forts potentiels de vente dans la catégorie de produit étudiée et ainsi affiner l'allocation de ses ressources commerciales et marketing en fonction du potentiel commercial de chaque partenaire.
<b>Livraison</b>	A l'issue d'un Channel Ranking, vous recevez un fichier Excel comportant les informations suivantes: <ul style="list-style-type: none"><li>- Nom de société</li><li>- Votre ID (si Benchmarking avec votre base)</li><li>- ID compuBase</li><li>- CA Total estimé</li><li>- % du CA dans la catégorie de produits ciblée</li><li>- CA dans la catégorie de produits ciblée</li><li>- Plage de CA (borne haute et basse du CA dans la catégorie de produits concernée)</li><li>- Note de confiance</li></ul>
<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.

## Méthodologie

Le Channel Ranking concerne les sièges sociaux des sociétés présentes dans la base compuBase. Il consiste à analyser pour chaque société le CA réalisé sur un produit spécifique.

Quand cette information n'est pas disponible, un modèle statistique éprouvé permet d'obtenir une estimation fiable.

Ce modèle prend en compte les éléments suivants :

- Activité principale de la société
- Chiffre d'affaires global
- Répartition des revenus
- Nombre d'employés

**Note :** Le Channel Ranking et le Channel Benchmarking sont commercialisés séparément et sont totalement complémentaires.