

Une estimation réaliste du potentiel de votre produit

Vous souhaitez disposer d'une estimation réaliste du potentiel d'affaires de votre produit ou service. Vous souhaitez avoir une vue globale sur le marché? Mais aussi pour chaque région ? Et autour de chaque point de vente?

Le calcul du "potentiel d'affaires" est un exercice complexe. Il requiert une bonne connaissance du marché et l'accès à de nombreuses informations:

- > évaluation de la demande et de la part de marché réaliste qui peut être obtenue pour votre produit ou service,
- > connaissance du profil de vos clients actuels pour mieux qualifier vos prospects,
- > vue exacte sur votre réseau de distribution propre,
- > et information sur votre concurrence.

Une fois l'évaluation du "potentiel d'affaires" faite, un autre défi se présente rapidement à vous: comment identifier les prospects concernés par votre marché afin de les contacter individuellement? Un challenge encore plus grand à relever.

Notre concept d'analyse de "Business Potential" vous propose une solution de qualité basée sur une méthode éprouvée et des données précises.

Elle garantit une estimation réaliste de votre "potentiel d'affaires". Et offre des conclusions pertinentes, que vous pourrez immédiatement exploiter.

Des résultats clairs et directement utilisables

L'output de l'analyse consiste essentiellement en un rapport détaillé reprenant:

- > une présentation de la méthodologie,
- > les résultats du calcul du "potentiel d'affaires total",
- > un tableau de bord avec, pour chaque marché local, le "business index" et l'ensemble des statistiques réalisées,
- > ainsi qu'une visualisation très concrète des résultats au travers de différentes cartes géographiques.

Une méthodologie éprouvée

La première étape consiste à quantifier le "potentiel d'affaires total" tout en identifiant dans l'ensemble du pays quels ménages peuvent être considérés comme prospects.

Grâce à des outils de modelling statistiques performants, nous identifions vos prospects au sein de notre fichier de référence, CONSU-matrix, en nous basant sur votre fichier de clients existants. Une fois les prospects identifiés, le territoire belge est alors morcelé en "marchés locaux" ou "zones de chalandise".

Pour chaque marché local, on quantifie ensuite la population totale, le nombre de clients, le nombre de prospects, la proportion de prospects par rapport à la population, le nombre de points de vente, le nombre de points de vente concurrents.

Sur base de ces paramètres, chaque marché local se voit ensuite attribuer un "business index" qui donne une bonne indication sur son attractivité.

Vos avantages

Business Potential-Insight de WDM Belgium vous apporte une mine d'informations sur votre marché et constitue sans aucun doute un outil de décision stratégique.

Les résultats de l'analyse peuvent être ainsi utilisés pour atteindre différents objectifs:

- > Optimisation de vos campagnes de Direct Marketing,
- > Optimisation de l'ensemble de vos actions locales de micro-marketing: promotions de vente, médias locaux, ...
- > Optimisation de la distribution de vos toutes-boîtes,
- > Evaluation plus précise des performances et des possibilités de croissance de vos points de vente,
- > Localisation de nouveaux points de vente,
- > Identification de points de vente non performants.

Testimonials

De nombreuses entreprises ont déjà confié leur analyse Business Potential auprès de WDM Belgium. Et nombreux sont ceux qui ont pris dans la foulée des décisions stratégiques importantes.

En illustration, une introduction à 2 cas clients réels:

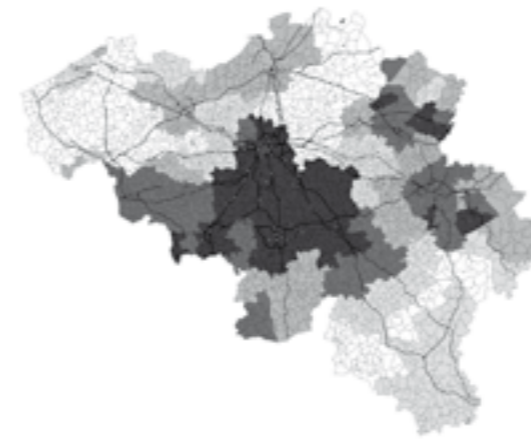
Pour une société issue du secteur financier

Un client du secteur bancaire a chargé WDM Belgium d'effectuer une analyse "Business Potential". Sur base des résultats, la banque a identifié 11 localisations optimales pour étendre son réseau de vente dans différentes régions du pays et ce avec de belles perspectives pour le futur puisque les sélections ont été faites dans des zones avec un "business index" élevé c'est à dire une proportion élevée de prospects intéressants et une concurrence faible, voire inexistante.

Pour une société issue du secteur "retail"

Grâce à la solution Business Potential" de WDM Belgium, une entreprise dans le secteur de la distribution alimentaire a optimisé l'allocation de son budget marketing en redéfinissant sa stratégie de distribution de publicités toutes boîtes sur base de l'attractivité des zones couvertes.

Illustration cartographique du potentiel d'affaires calculé pour une entreprise. Les zones plus foncées indiquent une forte concentration de prospects et clients potentiels.



DATA INTELLIGENCE

Business Potential-Insight

VOUS SOUHAITEZ PLUS D'INFORMATIONS ?

Nos experts en **DM et Data Intelligence** se feront un plaisir de vous rencontrer et d'identifier

avec vous ce que Business Potential-Insight peut représenter pour votre entreprise.

UNE ESTIMATION RÉALISTE ET IMMÉDIATEMENT EXPLOITABLE DU POTENTIEL D'AFFAIRES DE VOTRE PRODUIT OU SERVICE.