

Organisation par Business Model

Les Business Models adressent à la fois la complexité de l'offre (de basique à pointue) et la proximité client (de standard à personnalisée).

Quatre stratégies types distinguent les Business Models :

- stratégie de volume pour peser sur les prix de marché dans les Commodités
- stratégie de différenciation pour innover dans les marchés de Spécialités
- stratégie Proactive dans les marchés de Services
- stratégie d'alliances pour partager la valeur ajoutée dans les marchés de Solutions.

Objectifs

- Mettre en oeuvre efficacement une politique de développement commercial
- Organiser les efforts d'acquisition, de saturation et de fidélisation
- Dimensionner au minima les équipes marketing, ventes et logistique
- Réduire ou externaliser les tâches sans valeur ajoutée pour les clients

Aligner Organisations et Business Models



Recommandations API

- Concentrez vous sur les quelques segments à enjeux
- Différenciez vos offres pour éviter l'affrontement sur les prix
- Responsabilisez une équipe pour la mise en oeuvre à court terme
- N'asseyez pas votre développement sur l'optimisation des moyens