



Une culture qui
rend la croissance
prévisible

Croissance et excellence opérationnelle

La même rigueur et le même impact, pour accélérer la croissance

De nombreuses entreprises ont maîtrisé l'excellence opérationnelle, mais leur croissance reste irrégulière et fragmentée. La stratégie seule ne produit pas de résultats. **Ce qui stimule la croissance, c'est la constance et la valeur client.**

Depuis des décennies, Kaizen Institute intervient à travers les secteurs, les fonctions et les chaînes de valeur, développant une compréhension approfondie de la création de valeur au cœur des entreprises. Sur cette base, nous mettons en place un **système de croissance** intégré qui aligne les **processus** de vente, les **technologies** marketing et les **personnes** autour de priorités claires et d'un impact mesurable. Cela passe par le développement des compétences, la mise en place de routines disciplinées et l'utilisation d'outils numériques pour optimiser la performance.

Nous ne menons pas d'initiatives isolées. Nous apportons une **discipline d'exécution** structurée, fondée sur une **compréhension réelle de l'entreprise**, pour transformer la stratégie en **action quotidienne** et l'ambition en une **culture de croissance prévisible**.

Pourquoi la **croissance** semble-t-elle encore si difficile ?

Pipeline et recettes imprévisibles

Le *pipeline* fluctue, les recettes sont difficiles à prévoir et les résultats dépendent souvent de campagnes, de technologies ou d'initiatives à court terme, sans système de croissance cohérent.

Les compétences sont difficiles à déployer à l'échelle

Il est difficile d'assurer une formation cohérente des équipes commerciales. Le taux de roulement élevé et l'absence de standardisation compliquent la reproduction des bonnes pratiques et le maintien des performances.

Pas de lien évident entre les actions et les recettes

Les données sont fragmentées, le ROI est difficile à démontrer et les décisions reposent souvent sur l'intuition. La multiplication d'initiatives isolées rend difficile l'établissement d'un lien entre les actions et leur impact.

Marketing et ventes fonctionnent en silos

Les équipes ont des priorités divergentes, les *leads* ne se convertissent pas et les opportunités passent à la trappe. La croissance s'en trouve freinée lorsque le marketing et les ventes fonctionnent comme deux systèmes séparés.

La stratégie se traduit rarement en action

Les stratégies de croissance sont définies, mais peinent à se concrétiser dans les activités quotidiennes. Les initiatives perdent de leur élan et leur mise en œuvre reste incohérente.

L'IA est partout, mais son impact est incertain

Les entreprises testent des outils d'IA, mais ne disposent pas d'un modèle clair pour les intégrer dans leurs processus de marketing et de vente.

Les entreprises n'ont pas besoin de nouvelles initiatives, mais d'un **systeme de croissance**

Un modèle opérationnel intégré qui aligne les
ventes, le marketing et la demande client



La croissance est un processus

Ne la poursuivez pas. Construisez-la.

La croissance ne résulte pas d'initiatives isolées. Elle est le résultat d'un système bien conçu, **amélioré en continu**, où la technologie est un accélérateur clé.

Améliorez les processus, et la croissance suivra.

La croissance exige de la discipline

Encouragez les pratiques qui permettent de la pérenniser.

La croissance devient prévisible lorsque la stratégie se traduit par une **mise en œuvre quotidienne**, soutenue par des **routines et des capacités adaptées**.

Les outils favorisent l'amélioration. **La pratique garantit la cohérence**, ce qui permet d'améliorer la performance.

La croissance commence par le client

Concentrez-vous sur la façon dont les clients achètent, et non sur la façon dont vous vendez.

La croissance gagne en efficacité lorsque les organisations s'alignent sur le **parcours client**.

Prendre en compte la **voix du client** et apporter la **valeur ajoutée et l'expérience** adéquates constituent les fondements de la croissance d'une entreprise.

Rendre la croissance prévisible

Les compétences
qui transforment
l'ambition en chiffre
d'affaires

ANALYSE CLIENT ET SEGMENTATION

OÙ CROÎTRE

Comprendre d'où provient réellement la croissance. Nous analysons le comportement des clients, les sources de valeur et la rentabilité afin d'identifier les segments et les opportunités les plus prometteurs. Cela permet de disposer d'une base factuelle pour établir des priorités, cibler les clients et prendre des décisions commerciales plus éclairées.

STRATÉGIE DE MISE SUR LE MARCHÉ

COMMENT CONCURRENCER

Traduire la stratégie en un modèle commercial clair et ciblé. Nous identifions les marchés, les propositions de valeur, les canaux de distribution et la politique de prix adaptés, tout en adaptant le marketing et les ventes à un modèle de croissance et à un *pipeline* communs. Cela permet à l'entreprise de se positionner sur les marchés où elle a les meilleures chances de réussir et de tirer pleinement parti du potentiel de ses offres.

ACCÉLÉRATION MARKETING

GÉNÉRER DE LA DEMANDE

Transformer le marketing en un moteur de demande prévisible. Nous optimisons la génération de demande, l'efficacité des campagnes et la performance numérique afin de créer un flux constant d'opportunités qualifiées qui favorisent une croissance soutenue du chiffre d'affaires.

EXCELLENCE COMMERCIALE

CONVERTIR LES RECETTES

Construire une organisation commerciale performante et capable de se déployer à grande échelle. Nous concevons les structures, les processus, les outils et les capacités qui améliorent la productivité commerciale, augmentent la conversion et assurent une exécution cohérente sur l'ensemble du *pipeline* commercial.

EXPÉRIENCE CLIENT

FIDÉLISER ET DÉVELOPPER LES CLIENTS

Concevoir des parcours clients qui renforcent la fidélité et stimulent la croissance. En comprenant les besoins et les difficultés des clients, nous aidons les entreprises à créer des expériences cohérentes et différenciées qui améliorent la fidélisation, la satisfaction et la valeur à long terme.

Les résultats des véritables systèmes de croissance

Croissance

- Croissance des recettes
- Croissance du *pipeline*
- Augmentation du chiffre d'affaires moyen par client
- Amélioration de la fidélisation client

Qualité

- Meilleure qualification des *leads*
- Taux de conversion plus élevés
- Meilleure expérience client

Livraison

- *Lead time* de l'entonnoir réduit
- Cycle de vente plus court
- Temps de mise sur le marché plus rapide

Cost

- Coût par *lead* (CPL) réduit
- Coût d'acquisition client (CAC) réduit
- Productivité accrue de l'équipe

Personnes

- Équipes plus motivées
- Taux de *turnover* réduit

Par où commencer ?

L'approche KAIZEN™ commence par une analyse de bout en bout des canaux physiques et numériques, en mettant l'accent sur les processus marketing et ventes.

Cette analyse conduit à une conception de solution sur mesure et à un plan de mise en œuvre.

Conception du système de croissance

Diagnostic complet et feuille de route pour déployer la vision marketing et des ventes



Mise en œuvre de la solution

Application pratique du système de croissance sur le terrain et transfert de compétences



*Premiers résultats dans les **6 premiers mois** de mise en œuvre*

Nous travaillons sur le **terrain** avec les **équipes de nos clients** pour assurer **leur succès**

Notre approche est pratique, pragmatique et collaborative

Nous travaillons en étroite collaboration avec les équipes de nos clients sur leur lieu de travail, qu'il s'agisse d'un environnement industriel ou de bureaux. Nous sommes au cœur de l'action et identifions les opportunités sur le terrain.

La contribution des équipes est essentielle à la réussite de toute transformation

Dès le premier jour, tous les collaborateurs sont impliqués dans le projet. Au cours de la mise en œuvre, les équipes de nos clients acquièrent les compétences qui leur permettront d'obtenir des améliorations pérennes.

Nous assurons le support des solutions mises en œuvre au moyen de technologies et d'outils analytiques avancés

Nos solutions intègrent les meilleures technologies disponibles et des approches analytiques avancées. Les processus de décision sont soutenus par une collecte de données robuste et des modèles de traitement des données, du diagnostic à la mise en œuvre des solutions.

Au-delà des technologies, notre engagement porte avant tout sur les résultats.



De la stratégie à des résultats rapides

Nous travaillons en étroite collaboration avec les équipes dirigeantes pour définir les choix stratégiques qui stimulent la croissance et les accompagner avec des analyses fondées sur des résultats mesurables.

Kaizen Institute est un **partenaire de croissance**, pas une agence. Nous mettons à profit une **expérience terrain**, en B2B comme en B2C, pour créer un impact commercial réel : une génération de demande plus forte, des taux de conversion plus élevés, une acquisition de clients plus efficace et des parcours clients qui renforcent à la fois l'image de marque et la performance.

Notre approche applique les principes d'excellence à la fonction commerciale en **améliorant les processus de croissance**, en **renforçant les compétences des équipes** et en **tirant parti de la technologie** pour se développer. Nous concevons et mettons en œuvre les systèmes, les routines et les comportements qui permettent de traduire la stratégie en actions quotidiennes et en résultats pérennes, créant ainsi **une culture de croissance prévisible**.

Des organisations de référence mondiale nous font confiance.

La croissance est-elle un plan ou une réalité ?

Faisons équipe pour libérer votre potentiel !





Kaizen Institute North America
us@kaizen.com | kaizen.com
ca@kaizen.com

Kaizen Institute Portugal
pt@kaizen.com | kaizen.com/pt

Kaizen Institute Spain
es@kaizen.com | kaizen.com/es

Kaizen Institute Germany
de@kaizen.com | kaizen.com/de

Kaizen Institute UK&I
uk@kaizen.com | kaizen.com/uk

Kaizen Institute France
fr@kaizen.com | kaizen.com/fr