

PROGRAMME GATE

AMÉLIORER
LA PERFORMANCE COMMERCIALE
DE VOTRE STARTUP

EN 3 PLANS
DE VOL



UN ACCOMPAGNEMENT

COLLECTIF ET INDIVIDUEL

SUR MESURE POUR AUGMENTER LA **PERFORMANCE COMMERCIALE**
DES **STARTUP/PME** D'Auvergne Rhone Alpes

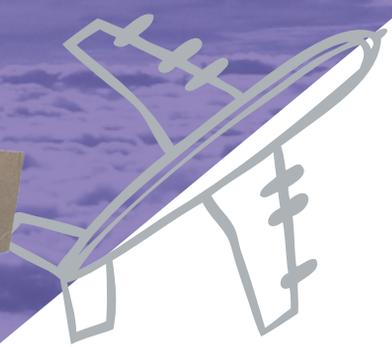
Pour qui ?

-  Startup technologique / numérique.
-  Entreprise de moins de 5 ans.
-  Entreprise de moins de 2 millions d'euros de CA.
-  Immatriculation et bureaux en Rhône-Alpes.
-  Avoir une offre établie : être en capacité de faire un pilote à minima.
-  Avoir du potentiel de développement pour de la création d'emploi (au moins 3 à 3 ans).

3 modules au choix

*Quel sera votre
plan de vol ?*





Le processus

1

RDV DÉCOUVERTE

30 min

Valide la nature du besoin

Valide les critères d'éligibilité

Envoi du dossier de candidature

2

DÉPÔT DU DOSSIER

Analyse de la cohérence du dossier (critère)

3

COMITÉ DE SÉLECTION

Analyse du dossier

Vote de l'intégration au programme

4

INGÉNIERIE DE PROJET / SUIVI

Validation des fournisseurs

Suivi des indicateurs

Suivi des livrables



DURÉE DE VOL : 6 à 12 mois



COÛT : 4500 € à charge (pour une valeur de de 15 000 €).



FORMAT :

Individuel : ½ journée d'audit + 11 jours d'accompagnement

Suivi des actions : + 2 demi-journées

Collectif : 4 jours

1 VOYAGE COLLECTIF EN 4 ESCALES

1

OPTIMISER MON POSITIONNEMENT MARKETING

Segmenter mon marché, travailler mon positionnement marketing concurrentiel, définir mon argumentaire de vente et ma stratégie de pricing.

2

METTRE EN PLACE MA STRATÉGIE COMMERCIALE APPRÉHENDER LES BASES DE TECHNIQUES DE VENTE

Définir ma stratégie commerciale et mon go to market, comprendre mes canaux de conversion et me fixer des objectifs, optimiser ma prospection (techniques de vente), préparer et réussir mon entretien commercial, négocier et défendre mon prix.

3

STRUCTURER ET PILOTER MA GESTION COMMERCIALE

Comprendre et utiliser les outils de pilotage de la fonction commerciale (CRM...), faire du webmarketing un canal de vente (stratégies d'acquisition clients sur mon site internet et sur LinkedIn), structurer et manager mon équipe commerciale dans le temps.

4

METTRE EN PLACE MES OUTILS DE VENTE

Définir et structurer mes outils de vente en fonction de mes canaux (plaquette commerciale, PLV stand, site e-commerce ...).



1 SERVICE INDIVIDUEL BUSINESS CLASS !



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET PROSPECTION

- Construction d'une liste de prospects qualifiés
- Campagne de prospection téléphonique externalisé
- Construction d'une stratégie d'acquisition client BtoB
- Construction d'une stratégie de distribution
- S'outiller pour le suivi des clients

ACCÈS AU MARCHÉ ET ACQUISITIONS DES PREMIÈRES RÉFÉRENCES

- Construction d'une stratégie et d'une offre de lancement
- Qualification et segmentation des différents acteurs du marchés
- Etude de marché complémentaire
- Identification des leader d'opinion et des concurrents



MAITRISE DE VOTRE OUTIL MARKETING OPÉRATIONNEL



- Mise en œuvre d'un outil de prospection automatisé (Linkedin, mail, pub ciblée)
- Construction de l'ensemble des outils de communication à visée commerciale
- Préparation des salons
- Stratégie de relation presse
- Stratégie de valorisation des premiers clients (témoignages client...)
- Stratégie de référencement

ORGANISATION DE LA FORCE DE VENTE

- Industrialisation du processus commercial
- Identification des besoins et traduction en profil à recruter / à former
- Articulation de la force de vente (interne/externe ; RH du commercial)



*Embarquement
Avril 2023*



gate 2

Le pilotage financier



DURÉE DE VOL : 3 à 6 mois



COÛT : 1500 € à charge (pour une valeur de de 5000 €).



FORMAT :

Individuel : ½ journée d'audit + 4.5 jours d'accompagnement

Bilan : ½ journée

Collectif : 2 jours

1 VOYAGE COLLECTIF EN 2 ESCALES

COMPRENDRE ET MAÎTRISER

1

LES BASES DU PILOTAGE FINANCIER DE MA STARTUP

- **Comprendre** la roadmap du financement d'une startup pour construire sa stratégie de financement ;
- **Décrypter** un bilan et un compte de résultat ;
- **Optimiser** son mix financier (prêts d'honneur / subventions / aides fiscales et sociales / dette bancaire) ;
- **Travailler** son prévisionnel, bien préparer ses dossiers.

2

LES OUTILS ET LEVIERS DE MON PILOTAGE FINANCIER

- **Les outils pour piloter** les finances de ma startup (prévisionnel, plan de trésorerie, etc.) ;
- **Faire de mon BP** un outil de pilotage au quotidien ;
- **Optimiser** ma trésorerie ;
- **Structurer** mon équipe finance dans le temps.



1 SERVICE INDIVIDUEL BUSINESS CLASS !



PILOTAGE FINANCIER DE L'ENTREPRISE



- Lecture des informations transmises par l'expert comptable
- Piloter sa trésorerie
- Anticiper et optimiser ses investissements
- Construction d'un prévisionnel cohérent et viable
- Structurer et anticiper mes dépenses RH

FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE

- Identifier les moyens de financement (bancaire, dispositif R&D, levée de fonds, etc.)
- Optimiser la roadmap du financement (dispositif d'optimisation R&D, timing d'obtention, etc.)



OPTIMISER MA GESTION FINANCIÈRE

- Optimiser la fiscalité du dirigeant et des salariés
- La R&D, levier d'optimisation financier

*Embarquement
Juin 2023*





DURÉE DE VOL : 6 à 9 mois



COÛT : 3000 € à charge (pour une valeur de de 10 000 €).



FORMAT :

Individuel : ½ journée d'audit + 8 jours d'accompagnement

Suivi des actions : + 2 demi-journées

Collectif : 3 jours

1 VOYAGE COLLECTIF EN 3 ESCALES

1

QUELLE STRATÉGIE D'ACCÉLÉRATION COMMERCIALE ?

Définir ma stratégie d'accélération et la **phaser** en fonction de ma capacité financière et des risques (élargissement de mes cibles marché, élargissement de mon offre produits ou services, développement à l'international...).

2

OPTIMISER MON ACCÉLÉRATION COMMERCIALE

Les clés pour **choisir** un distributeur, **répondre** à un appel d'offres public, **optimiser** ma présence sur un salon, **travailler** avec un grand compte, **sécuriser** son démarrage à l'international.

3

ME LANCER À L'INTERNATIONAL

Appréhender les enjeux liés au développement international (réglementaires, fiscaux, bancaires...), **identifier** les opportunités/risques en fonction des pays visés, **choisir** un mode de développement à l'international (distributeur, ouverture d'un bureau ou d'une filiale, etc.), **bénéficier** des aides à l'export. Pour la partie financement de l'accélération, les startups seront fléchées vers le programme Ambition Région « Réussir ma levée de fonds », dont beaucoup ont déjà bénéficié via le Tarmac.



1 SERVICE INDIVIDUEL BUSINESS CLASS !



SÉCURISER MON ACCÈS À L'INTERNATIONAL



- Anticiper les aspects réglementaires et fiscaux
- Construire ma stratégie de vente
- Identifier l'architecture du marché
- Identifier mes concurrents et produits de substitution
- Identifier les risques des territoires
- Stratégie du montage juridique (distributeur, bureau ou filiale?)

OPTIMISER MA CROISSANCE

- Choisir un distributeur
- Répondre aux appels d'offres public
- Optimiser ma présence sur les salons
- Travailler avec les grands comptes



ACCÉLÉRER MA CROISSANCE

- Ma stratégie de croissance en fonction de mes moyens financiers
- La R&D levier d'optimisation financier

*Embarquement
Septembre 2023*



PROGRAMME

GATE

*Envie d'embarquer ?
Contactez-nous !*

Jérémy Touffut

Responsable de la pépinière Tarmac et de Gate 1

j.touffut@inovallee.com

