



Améliorer le résultat d'exploitation

Vous avez besoin de prendre du recul pour choisir les bons leviers d'amélioration de votre rentabilité ?

Dans cette réflexion complexe, FTC vous aide à **analyser** puis **accroître** votre rentabilité économique, en agissant sur chacun des 3 grands domaines qui conditionnent l'optimisation de vos **résultats**.

Grâce à nos outils et méthode d'analyse, nous évaluons rapidement et simplement la situation de votre entreprise puis nous vous apportons des réponses sur mesure pour une efficacité optimale.

3 expertises à la carte

Marketing ✦ Mieux Cibler

- Augmenter la compétitivité de son offre de produits ou services
- Optimiser les actions de vente et de communication

Commercial ✦ Mieux Vendre

- (re)Définir le mix produits
- Développer les ventes à court/moyen/long terme
- Optimiser les moyens humains et techniques

Gestion ✦ Mieux Gérer

- Analyser les coûts variables et les coûts fixes
- Bâtir Le budget et mettre en place son suivi
- Motiver par les objectifs

Pourquoi

Vos objectifs opérationnels

- Améliorer le résultat brut d'exploitation
- Vendre plus (quantité) et mieux (des produits et services plus rentables)
- Maîtriser vos coûts fixes et variables
- Motiver vos équipes

Vos objectifs de développement durables

- Viabilité économique à long terme
- Création de richesses, d'emplois et de revenus

ENVIRONNEMENT

ECONOMIE

Rentabilité économique

HUMAIN SOCIAL

DEMARCHE DD GLOABLE

Nos formules à la carte

Vous pouvez choisir, comme vous le souhaitez, l'une ou l'autre de nos expertises. Nous vous proposons aussi une **formule complète** à prix très attractif, consultez-nous pour un **devis personnalisé**.

Pour qui



Hôtellerie, Gîtes, Campings, Résidences, Villages vacances...



Parcs et sites touristiques



Palais des congrès, centres de séminaires, lieux d'accueil d'événements



Restauration



Mieux cibler



Mieux vendre



Mieux gérer



Diagnostic & plan d'actions

Etapes 1 & 2

+

Etapes 1 & 2

+

Etapes 1 & 2

+

(👉)

=

Mieux Décider

Mise en œuvre & Accompagnement

Durée et assortiment des expertises selon les résultats du diagnostic et vos besoins spécifiques

Grâce à notre vision par le prisme du développement durable, nos consultants pourront vous orienter pour agir sur d'autres domaines impactant eux aussi directement ou indirectement la rentabilité économique : le bien être au travail et la gestion des risques, les économies d'eau et d'énergie...



Penser client pour gagner en compétitivité

Le monde change, les attentes des clients évoluent et la concurrence se renforce. De nouvelles opportunités sont à prendre, des économies d'échelle à réaliser. Mais il n'y a pas de succès commercial sans bon produit, et pas de bon produit sans un bon positionnement ni sans une combinaison optimale entre l'offre proposée et les attentes du marché.

Premier maillon créatif pour aboutir à une politique commerciale efficace **une bonne stratégie marketing** est à la base des plus grandes réussites. Elle permet d'**assurer la solidité de ses fondations et la mise en perspective de son entreprise ou son territoire**. En fonction de vos nécessités, FTC vous accompagne pour vous aider à la définir ou à la réadapter à chaque étape de votre développement (création, exploitation développement, transmission-reprise).

Pourquoi

Vos objectifs opérationnels

- Mieux connaître ses clients et la concurrence
- Optimiser l'offre produit / service
- Accroître la performance des actions commerciales et de communication
- Améliorer les ventes

Vos objectifs de développement durable

- Viabilité économique à long terme
- Création d'emplois, de richesses et de revenus
- Satisfaction et fidélisation des clients

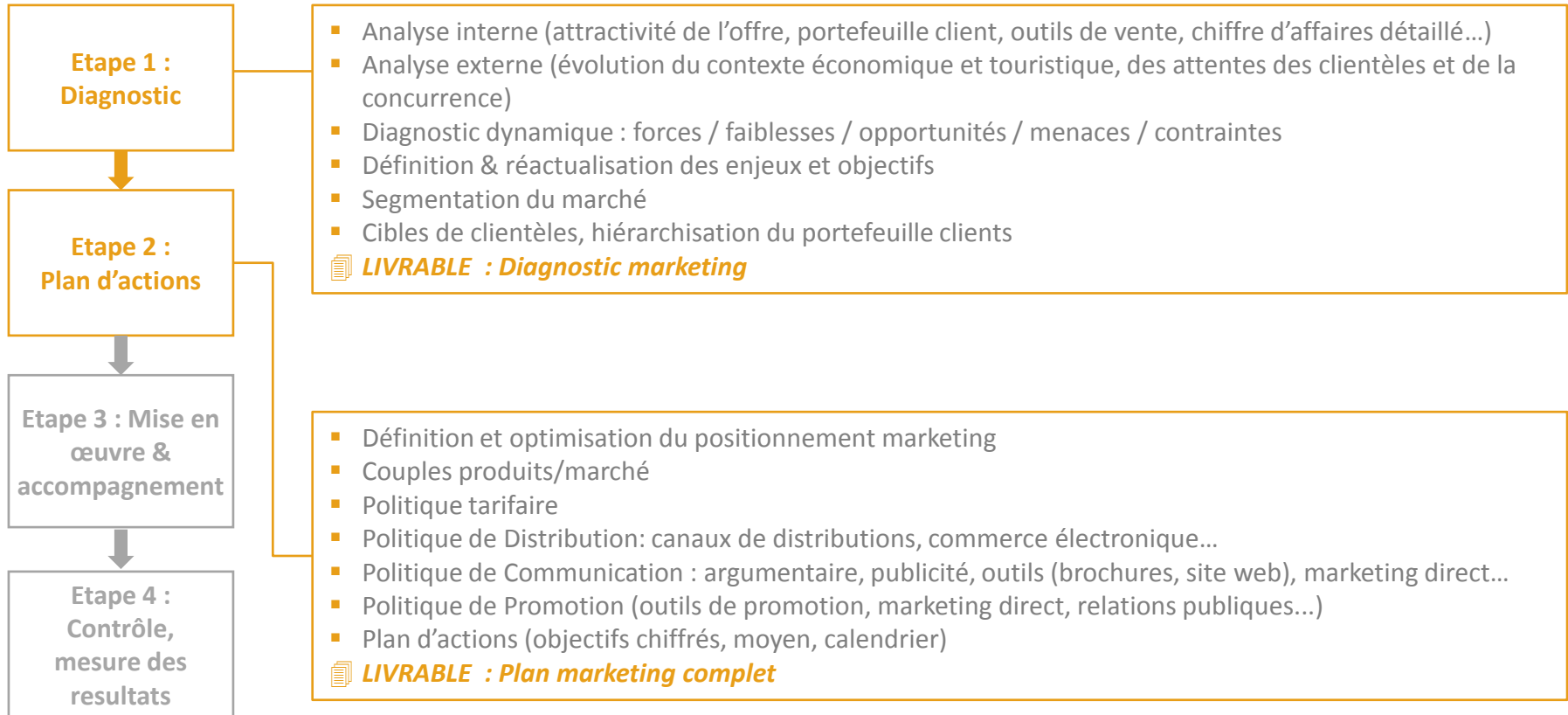
Atouts de notre méthode

- Plan d'actions adapté à la taille de votre entreprise ou de votre territoire, avec une approche sur mesure orientée vers l'opérationnel.
- Prise en compte des tendances du marché touristique à l'heure du développement durable.
- Cohérence de l'offre (du concept à la promotion et mise en marché) avec les principes du développement durable.



Mieux cibler

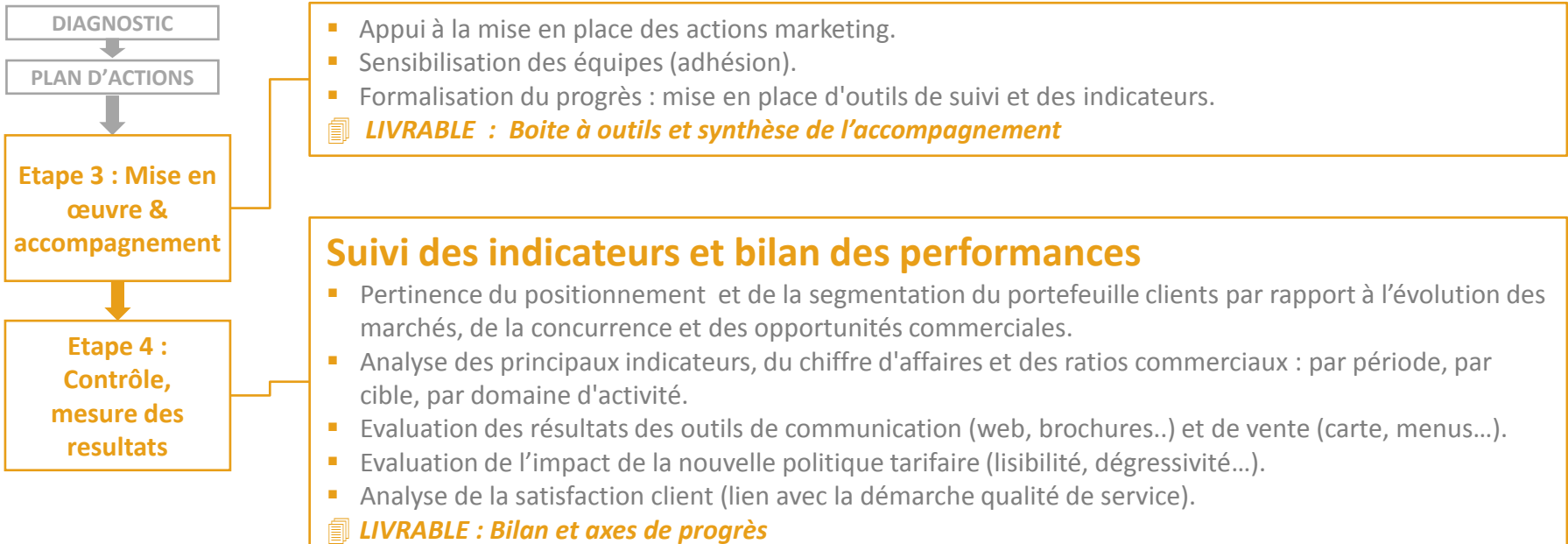
Bâtir ou refonder le plan marketing



* A chaque étape de notre intervention un focus sera proposé sur l'évolution de l'offre et de la demande en tourisme durable et la meilleure manière d'y répondre en termes de stratégie marketing et commerciale.



Dérouler le nouveau plan marketing



Coûts et durées :

Diagnostic, plan d'actions : 1 à 10 jours selon votre activité et la taille de votre organisation

Accompagnement : 1 à 6 jours selon vos besoins

Tarifs et conditions : sur devis personnalisé

ENVIRONNEMENT

ECONOMIE

Performances
commercialesHUMAIN
SOCIALDEMARCHE
DD
GLOABLE

Maîtrisez votre développement commercial

Pour **augmenter votre C.A**, faites-vous accompagner !

Notre diagnostic vous apportera des réponses précises sur la pertinence de votre stratégie et sur l'efficacité des pratiques commerciales et moyens déployés.

Puis, le **plan d'optimisation** vous aidera à accroître vos revenus et développer vos ventes à court, moyen et long terme. L'**assistance opérationnelle** apportée vous aidera à lancer vos actions : avec une organisation efficace, des outils et techniques appropriés à vos moyens (humains et financiers) et à vos cibles. Elle garantira le succès de notre collaboration.

Etape 1 : Diagnostic de votre stratégie et de vos pratiques commerciales

- Indicateurs de performance.
- Notoriété, e-réputation.
- Opportunités, attractivité, avantages concurrentiels.
- Richesse et diversité du portefeuilles clients.
- Politique tarifaire.
- Réseaux et canaux de distribution.
- Actions de promotion, communication, prospection.
- Communication sur le Web.
- Organisation et outils de gestion commerciale.
- Culture développement durable.

 **LIVRABLES : Référentiel d'évaluation de 300 critères**

Etape 2 : Plan d'Optimisation des Performances (P.O.P)

- Votre plan marketing (couple produits/marché)
- Votre plan e-marketing (site Internet/référencement Web)
- Votre plan d'actions commerciales (moyens/budget/ cibles)
- Votre organisation (synergies et pluridisciplinarité, management)

 **LIVRABLES : Plan d'optimisation et boîte à outils : fichiers, guides de prospection, trames diverses...**

Coûts et durée

Etape 1 - Diagnostic : 1 jour, Etape 2 -P.O.P : 4 jours minimum, 50% du temps in situ dans l'entreprise
Tarifs et conditions : sur devis.

Atouts de notre approche

- Accès facilité aux marchés et outils préconisés.
- Approche basée sur l'interaction avec le client.
- Proximité et suivi gratuit de 2H/mois pendant 6 mois
- Collaboration proposée à l'issue du plan d'optimisation : de 3 jours à 8 jours par mois (tarif spécial "PME").

Performances commerciales



NOUVEAU : Confiez-nous votre activité commerciale !

Votre positionnement est valorisé mais votre capacité à couvrir vos principaux marchés est insuffisante ? La fonction commerciale « terrain » vous apparaît stratégique ?

Recruter un cadre commercial serait la solution idéale, mais les frais liés à sa rémunération sont élevés, notamment si votre activité est saisonnière...

FTC vous propose un pilotage différent :

- 3 à 8 journées d'accompagnement par mois
- avec des objectifs précis, nous prospectons des canaux et des cibles spécifiques.

Vous gagnez ainsi en compétitivité et augmentez vos chances d'avoir un flot continu de nouveaux clients.

Le service proposé permet de **prospector davantage** et de créer plus de lien avec différents réseaux de proximité et/ou internationaux, de conquérir ou de fidéliser, de défricher de nouveaux canaux, de gagner des parts de marché... Au vu des bons résultats atteints, vous pourrez ensuite choisir d'embaucher un commercial en interne.

Actions de conquête et de fidélisation

- **Prospection** téléphonique, prise de rendez-vous, rendez-vous physiques... en France et / ou à l'étranger.
- Opérations liées à la **communication** et à la promotion : création de forfaits, brochures, flyers, etc.
- Organisation d'**événements** particuliers : cocktails, etc.
- Mise en place et suivi de **partenariats**
- Participation à des **salons**, workshops ou éductours
- Gestion et suivi de communautés, **réseaux sociaux**.

Tarifs et conditions : sur devis personnalisé.

Consolidation des outils de gestion commerciale

- Actions sur les **fichiers** clients et prospects : qualification, développement.
- Suivi des **tableaux de bord** (ratios de productivité de l'action commerciale).
- Suivi des **relations client** : opportunités, relances...
- Mise en place et optimisation de l'utilisation d'**outils** : gestion, plannings, GRC, cardex, e- mailing, correspondances internationales...

Atouts de notre méthode

- Nous travaillons pour vous !
- Davantage de prospection à des coûts avantageux
- Davantage d'interactions avec vos clients et partenaires
- Appropriation facile par un membre de votre équipe

Mieux gérer

Maitriser tous les aspects de la gestion d'entreprise

Bien gérer est une composante essentielle de la direction d'entreprise. Pour cela, il faut savoir prévoir (les ventes comme les dépenses), savoir contrôler régulièrement, avoir les bons outils adaptés à la mesure de ses performances afin de réagir au plus vite, et enfin, partager la responsabilité avec les salariés concernés.

Analyser

- Comprendre comment se construisent chaque ligne du compte d'exploitation (les ventes et les charges)
- Valider votre tableau de bord (budget/résultats) et vos outils de gestion



Définir des objectifs

- Construire un compte d'exploitation prévisionnel, en prenant en compte :
1. Votre histoire
 2. Le plan marketing et commercial à traduire par des chiffres
 3. Vos objectifs personnels



Gérer et manager

- Construire et mettre en œuvre un plan d'actions
- Informer et motiver vos collaborateurs sur les points que vous pouvez déléguer
- Suivre le tableau de bord pour mettre en place les actions correctives

Pourquoi

Vos objectifs opérationnels

- Améliorer les résultats de l'entreprise
- Se doter des outils de contrôle performants
- Motiver et partager avec vos équipes
- Manager avec une pression maîtrisée

Vos objectifs de développement durable

- Viabilité économique à long terme
- Création d'emplois, de richesse et de revenus

Atouts de notre approche

- Evaluation de l'organisation et des performances grâce à une grille d'analyse conçue par FTC
- Accompagnement 100% opérationnel
- Prise en compte de vos objectifs personnels et de votre cadre de référence

Mieux gérer

Maitriser tous les aspects de la gestion d'entreprise

Etape n°1 : Diagnostic

- Etude des outils et moyens mis en œuvre dans le domaine de la gestion, au travers une grille d'audit
- Analyse des 3 derniers comptes d'exploitation
- Analyse du chiffre d'affaires : par période, par cible, par type d'activité
- Analyse des charges, poste par poste
- Benchmark avec votre secteur d'activité
- Identification des points sensibles

 **Livrables :** *Grille d'analyse FTC*

Etape n°2 : Plan d'actions

- Définition d'objectifs réalistes
- Construction d'un compte d'exploitation détaillé sur 3 ans traduisant vos ambitions

 **Livrables :** *Votre compte d'exploitation prévisionnel cible, Plans d'actions à mener (moyens et résultats)*

Etape n° 3 : Gérer et manager

Gérer au quotidien

- Agir sur les éléments du quotidien : vente, achats, planning personnel, charges fixes et variables, sous traitance ...

Management des équipes

- Identifier les sujets à déléguer auprès des salariés
- Partager avec les membres de l'équipe les axes de progrès
- Savoir Déléguer et récompenser

Les outils

- Mise en place des outils de gestion adaptés à la gestion de son activité (encaissement, analytique, inventaires ..)

 **Livrables :** *Tableaux de bords, outils de suivi*

Coûts et durées

Etapes 1 & 2 : 2 à 4 jours selon votre activité et la taille de votre organisation

Etape 3 : 2 à 10 jours selon vos besoins

Tarifs et conditions sur devis personnalisé