



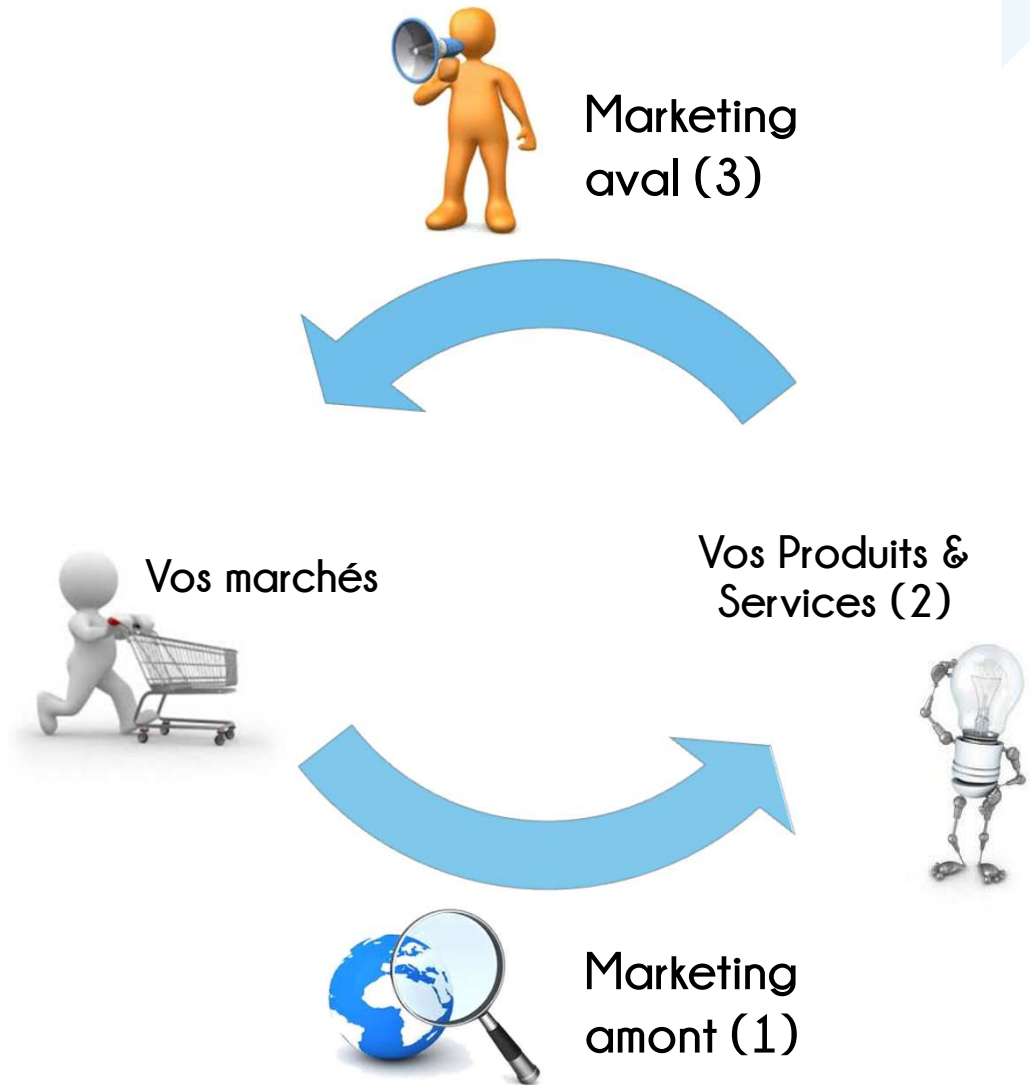
Go-To-Market Consulting

Développement commercial des PME industrielles

Qu'est-ce que le « Go-to-market » ?

📍 Mener vos offres vers leurs marchés

1. Etudier votre marché
2. Définir / ajuster votre offre
3. Vendre
4. ... itérer



Quelques étapes... entre l'idée / le produit et le succès commercial



Amont	Développement	Lancement	Suivi
<p>Diagnostic environnement marché et SWOT</p> <p>Segmentation marché / cibles</p> <p>Analyse de la valeur (CDCF)</p> <p>Identification des facteurs clés de réussite ou d'échec</p> <p>Projet vs stratégie d'entreprise</p>	<p>Ciblage, spécification et positionnement offre</p> <p>Roadmap produit</p> <p>Préparation action commerciale et outils d'aide à la vente</p> <p>Construction plan de communication</p>	<p>Stratégie de mise sur le marché - objectifs de vente</p> <p>Déploiement plan de communication</p> <p>Mise en place politique partenariale (définition, profiling, recrutement, animation)</p>	<p>Veille marché</p> <p>Mise à jour SWOT</p> <p>Suivi et analyse des tableaux de bord</p> <p>Organisation du traitement des retours (clients et commerciaux)</p> <p>Adaptations de gamme</p> <p>Mise à jour de la politique partenariale</p>

- Mise en place de process, indicateurs et tableaux de bord
- Suivi de projet et communication interne

Le savoir-faire d'OPS Partner



- ◉ **Analyser / construire / ajuster / déployer vos stratégies de développement**
 - **Marché**
 - Marketing stratégique - Etudes (clients, concurrence, partenaires ...), positionnement, commercialisation...
 - **Produit**
 - Product marketing et product management
 - **Visibilité**
 - Visibilité interne et externe, outils commerciaux

- ◉ **Audit - Déploiement opérationnel - Formation**

- ◉ **Dans un cadre adapté à vos besoins**
 - Accompagnement et support
 - Management de transition



Types d'intervention

📍 Diagnostic & préconisations

Une base pour *bâtir votre plan d'action*

- Adapté à tous les niveaux de maturité de l'entreprise
- Général ou ciblé
 - ex : bilan d'image interne / externe, panorama écosystème et concurrence



📍 Accompagnement opérationnel

Le déploiement *de votre plan d'action*

- De l'accompagnement des équipes à l'exécution opérationnelle
- Etude de marché, positionnement, mix, construction des messages, plan d'action commercial...

📍 Formation

Les outils pour *vous développer dans la durée*

- *Les étapes du marketing d'une start-up*
- *Positionner son offre*
- *Construire son argumentaire commercial*
- *(In-)Satisfaction client - du risque à l'opportunité*
- ...



OPS Partner en bref



◉ Nos clients

- TPE et PME « installées » de 1 à 100 collaborateurs
- Startups et entreprises en création
- Secteurs : Numérique (informatique, réseaux, télécoms...) & Industrie (électronique, optique, matériaux...)



◉ Nos partenaires

- Consultants indépendants et cabinets à taille humaine :
 - Conseil et formation en management et organisation des entreprises
 - Accompagnement sur les marchés publics
 - Conseil et formation : Achat, Négociation, Vente, Relation Client
- Acteurs économiques locaux
- Accélérateurs et incubateurs

◉ Créé il y a 7 ans (anciennement OPS Marketing)

◉ La fondatrice

- 25 ans de management technique et marketing - produits et services B2B - environnements internationaux
- Dont 15 ans - startups et PME technologiques innovantes
- Double ADN technique et marketing
- Passionnée par l'innovation : technique, design, modes de commercialisation...





Quelques références

Exemples d'intervention

Diagnostic & préconisations



- ◉ Fournisseur d'équipements Wifi sécurisés pour les concessionnaires et garages automobiles

- Audit des messages et outils de communication dans un marché ultra concurrentiel
- Préconisations sur le positionnement, l'élargissement des cibles marché, la communication : messages, outils et plan de communication



« Caroline, au sein de OPS Partner, nous a fourni un accompagnement stratégique de qualité. Elle a su s'adapter à nos contraintes [...] ses préconisations nous ont permis de poursuivre le développement de notre activité. » Julius LAWSON, Gérant **optoPartner**

- ◉ Fabricant de matériaux de construction

- Audit de la structure de l'offre, du marché et de la concurrence, du mode de commercialisation, des messages et de l'image perçue



- ◉ Bureau d'étude - Informatique industrielle et scientifique

- Audit de l'offre produits/services, de l'activité commerciale et partenariale
- Préconisations d'action à 6 mois – 1 an – 2 ans



Accompagnement opérationnel



◉ Startup Cybersécurité

- Analyse et segmentation marché et écosystème commercial, ciblage, positionnement de l'offre et proposition de valeur
- Stratégie de commercialisation / développement
- Encadrement de la roadmap de développement produit
- Veille concurrentielle et partenariale
- Construction business model et rédaction business plan en vue d'une levée de fonds



◉ TPE - Fabrication et maintenance de lasers CO2

- Accompagnement sur la cession de l'entreprise - départ en retraite du dirigeant : Identification typologie de repreneurs potentiels et entreprises cibles



◉ PME - Fabricant de systèmes de mesure par analyses d'images

- Segmentation et refonte de l'offre catalogue
- Veille concurrentielle
- Construction des messages société et produits
- Refonte des supports de communication : brochures et fiches techniques produits, site web, brochure institutionnelle
- Support des actions de communication : relations presse, événementiel



« Je recommande fortement les services de Caroline qui nous a accompagnés sur la phase stratégie et rédaction du business plan, ainsi que sur le go to market. Ses conseils furent très précieux et nous avons finalisé un projet très intéressant. » Nelson LOPES, CEO Euronetsecure Group

Formation et autres interventions



📍 CCI Essonne

- Animation table ronde : Savoir se présenter pour mieux se vendre : pitch commercial



📍 Associations de chefs d'entreprise

- Formation des membres aux réseaux sociaux professionnels (Puzzle)
- Communication – revue des outils et mise en place d'actions innovantes (ADEZAC)

📍 WILCO : 1^{er} accélérateur de startups d'Ile-de-France

- Accélérateur « Digital »
 - Jury des comités de sélection et de financement
 - Expert, mentor et « business developer »
- Formation des startups au ciblage marketing



*“Caroline's deep knowledge of technology and her can do attitude allowed us to embark on a very ambitious series of global marketing campaigns”
Corporate Marketing Director, **ATEME***



Votre contact

Caroline PAULIN

+33 6 61 47 10 96
c.paulin@ops-partner.com

www.ops-partner.com