

SIX SIGNES DEMONSTRANT LA NECESSITE DE SIMPLIFIER VOS PROCESSUS DE VENTE

→ Dans une **récente étude**, le groupe Aberdeen établit que 75 % des meilleures équipes commerciales peuvent créer des propositions ou des devis en moins de deux jours. Dans ces équipes exemplaires, il suffit de 3 personnes en moyenne pour élaborer ces documents. L'étude constate une réduction de 44 % des ventes perdues ou des décisions reportées. Elle examine comment la technologie CPQ contribue à accélérer les ventes grâce à la simplification et à la clarification des processus commerciaux. Vous voulez savoir si votre processus de vente est trop complexe ? Alors, utilisez la check-list ci-dessous.

<input type="checkbox"/>	Vos prix ne conviennent pas aux acheteurs. Le prix d'un produit représente la promesse d'une valeur donnée. 63 % des meilleures équipes commerciales disent se différencier de la concurrence par la valeur ajoutée de leur offre plutôt que par leurs tarifs. Cependant, 73 % des ventes échouent suite aux négociations de prix.
<input type="checkbox"/>	Les acheteurs dédaignent votre entreprise. 39 % des transactions échouent quand les commerciaux ne peuvent pas s'adapter aux processus de décision internes des acheteurs. La mise en œuvre de processus de vente assistée flexibles permet aux forces de vente directe et indirecte de conserver la maîtrise des cycles de vente tout en maintenant la relation avec les acheteurs.
<input type="checkbox"/>	Vos forces de vente réinventent souvent la roue afin de pouvoir conclure une nouvelle vente. 66 % des meilleures organisations commerciales s'accordent à dire que la vente assistée les aide à identifier les messages les mieux adaptés à des situations connues. Si vos vendeurs doivent biaiser pour remporter une vente, c'est peut-être que vos processus standards comportent trop d'obstacles.
<input type="checkbox"/>	Vos Bonnes Pratiques sont difficiles à identifier. 59 % des meilleures équipes commerciales sont capables de reproduire les performances de leurs meilleurs commerciaux en documentant leurs tactiques et en les diffusant au reste de l'organisation. S'il est trop difficile de comprendre les raisons du succès de vos meilleurs vendeurs, c'est peut-être que vos processus commerciaux sont trop complexes.
<input type="checkbox"/>	Vos messages marketing et commerciaux ont des résultats imprévisibles. Quand les processus commerciaux sont simples, on peut déterminer des critères de choix du type « acceptation/rejet » ou « oui/non » permettant d'aiguiller les acheteurs vers leur solution idéale. En fait, 50 % des entreprises les plus performantes indiquent pouvoir comprendre de façon proactive comment leurs clients vont réagir à leurs messages marketing et à leurs offres commerciales.
<input type="checkbox"/>	Vos processus d'approbation incluent trop de personnes. Les entreprises les plus performantes n'ont en général besoin que de trois personnes en moyenne pour établir et valider un devis ou une proposition. Plus il y a de monde dans la boucle, plus il y a de variables susceptibles de compliquer à l'excès le processus d'approbation et de faire capoter la transaction.



Vous voulez en savoir plus sur la manière de simplifier vos ventes avec une solution CPQ ?

[Lisez le rapport Aberdeen : Visibilité, Maîtrise, Impact : Simplification des processus de ventes complexes grâce à la technologie CPQ](#)