

3 heures pour préparer votre Go To Market

Didier Lebouc



ressources et documentation

innotelos.com/atfi



© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites

objectifs

découvrir le Go To Market et ses implications

que sont les ventes complexes ? les ventes indirectes ?

comment employer la prescription ? la dé-prescription ? l'influence ?

quelle stratégie pour un leader ? un challenger ?

que faire pour augmenter l'efficacité commerciale ?

Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



vocabulaire

B2B : Business To Business

produit ou service destiné à des professionnels

B2C : Business To Consumers

produit ou service destiné à des particuliers

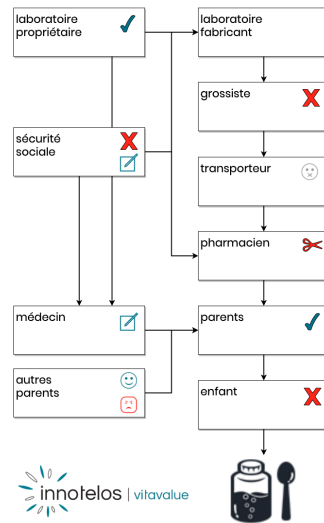
B2B2C : Business To Business To Consumers

produit ou service destiné à des particuliers par l'intermédiaire de professionnels

Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



sirop pour enfants



Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites

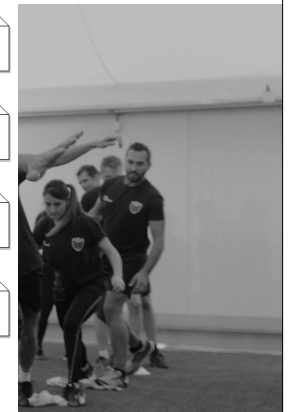


chaînes de valeur / Go To Market routes



- #1 dire oui ✓
- #2 dire non ✗
- #3 prescrire ✓
- #4 dé-prescrire ✂

- #5 influence positive 😊
- #6 influence négative 😞
- #7 sans pouvoir 😞
- #8 multiples pouvoirs



Images : FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



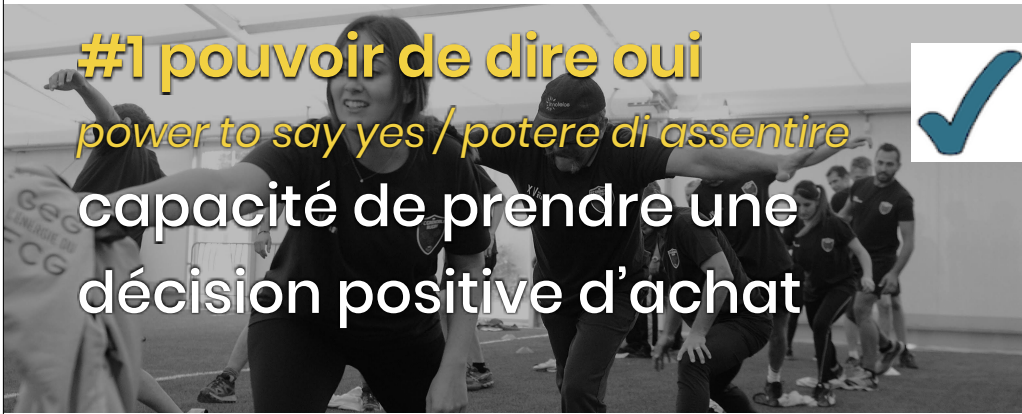
chaînes de valeur / Go To Market routes

#1 pouvoir de dire oui

power to say yes / potere di assentire



capacité de prendre une décision positive d'achat



Images : FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



chaînes de valeur / Go To Market routes

#2 pouvoir de dire non

power to say no / potere di obiettare



capacité à bloquer une décision d'achat



Images : FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



chaînes de valeur / Go To Market routes

#3 pouvoir de prescrire

power to prescribe / potere di prescrivere



capacité à fournir des
conseils appuyés, des
recommandations fermes

Images : FC Grenoble Rugby

© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



chaînes de valeur / Go To Market routes

#4 pouvoir de dé-prescrire

*power to de-prescribe / potere di de-prescrivere,
di opporsi*



capacité à renverser une
prescription

Images : FC Grenoble Rugby

© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



chaînes de valeur / Go To Market routes

#5 pouvoir d'influence positive

*positive power to influence / potere di influenza
positiva, di essere un faro*



capacité à influencer
positivement une décision
moins appuyé qu'une prescription

Images : FC Grenoble Rugby

© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



chaînes de valeur / Go To Market routes

#6 pouvoir d'influence négative

*negative power to influence / potere di influenza
negativa, di denigratore*



capacité à influencer
négativement une décision
moins appuyé qu'une prescription

Images : FC Grenoble Rugby

© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



chaînes de valeur / Go To Market routes

#7 sans pouvoir

no power / senza potere

non impliqué dans les
décisions



Images : FC Grenoble Rugby

© innotelos 2020 - [innotelos.com](https://www.innotelos.com) - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites

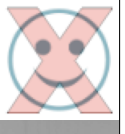


chaînes de valeur / Go To Market routes

#8 pouvoirs multiples

multiple powers / molteplici poteri

plusieurs rôles en même
temps



Images : FC Grenoble Rugby

© innotelos 2020 - [innotelos.com](https://www.innotelos.com) - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



que faire ?

adresser d'abord les incontournables

- qui dans la chaîne de valeur a un pouvoir quasi-absolu ?
- frontal ou contournement ?
- cibler ceux réceptifs à notre produit



Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby

© innotelos 2020 - [innotelos.com](https://www.innotelos.com) - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



que faire ?

jouer la prescription et l'influence positive

- maximiser le ratio efficacité commerciale / coûts
- discret
- si prescripteurs et influenceurs n'existent pas : les créer !



Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby

© innotelos 2020 - [innotelos.com](https://www.innotelos.com) - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



que faire ?

déverrouiller les situations établies

- moins coûteux que le frontal
- susciter des dé-prescripteurs... des concurrents
- motiver les négatifs... contre nos concurrents



Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



que faire ?

complaire aux négatifs

- le négatif est souvent mono-maniaque donc atténuer son obsession
- exemple : flatter les ardeurs procédurales des organismes de certification



Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



que faire ?

rechercher partenaires et intermédiaires

- étend l'effort commercial à coûts & risques contenus
- ne le devenir qu'en toutes connaissances des risques & dépendances



Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



que faire ?

rester aimable avec les sans-pouvoir

- ne pas gaspiller ses ressources commerciales
- en se souvenant que le mépris est de la graine de boycott



Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



que faire ?

chercher à se multiplier

- être présent sur plusieurs Go To Market-routes
- au besoin en inventer



Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



Go To Market - synthèse

✓	décisionnaires positifs	les séduire	✓
X	décisionnaires négatifs	supprimer leurs obsessions	X
✓	prescripteurs	en faire un levier voire un rempart, au besoin les créer	✓
X	dé-prescripteurs	les changer en prescripteurs ou en dé-prescripteurs des leaders	X
😊	influenceurs positifs	les évangéliser	😊
😡	influenceurs négatifs	atténuer leurs obsessions	😡
😞	sans pouvoir	ne pas les fâcher	😞
👤	pouvoirs multiples	s'en méfier et chercher à le devenir !	👤

Images : Jacques Robert / FC Grenoble Rugby
© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



Go To Market Canvas

établi par _____ pour entreprise _____ date _____

pouvoir de dire oui ✓	pouvoir de prescrire ✓	pouvoir d'influence + 😊	sans-pouvoir 😞
pouvoir de dire non X	pouvoir de dé-prescrire ✂	pouvoir d'influence - 😡	

adresser les incontournables ⊕	complaire aux négatifs ✂ 😡	rechercher partenaires & intermédiaires ↔
prescrire et influencer + ✓ 😊	multiplier les canaux 🔄	
déverrouiller ✂ X	être aimable avec sans-pouvoir 😞	

document diffusé selon licence Creative Commons CC BY-SA 4.0 (Attribution - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International) voir <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.fr>
conception innotelos | vitamins pour l'innovation

Didier Lebouc

+33 660 568 260 - didier@innotelos.com
innotelos.com



ressources et documentation

innotelos.com/atfi



© innotelos 2020 - innotelos.com - tous droits réservés - reproduction & distribution interdites



innotelos

vitamins
for innovation