

LES ENTREPRISES ONT BESOIN DE CONSEIL, PARCE QU'UNE DECISION COMMERCIALE PEUT ETRE VITALE

Par Hervé Lescure et Eric Jamet, Dirigeants de Olo-one Technologies



POURQUOI FAIRE APPEL A UN CONSEIL

Olo-one Technologies est une PME spécialisée en intégration d'outils « Décisionnel » dans les grandes entreprises. La vocation d'Olo-one est de faciliter l'accès à l'information et à l'évolution des systèmes d'information par la maîtrise et l'expertise des nouvelles technologies de diffusion et d'intégration. Créée en 2000, notre entreprise

était arrivée à un seuil où il était nécessaire d'une part de confirmer notre positionnement sur le marché et d'autre part de mettre en œuvre les moyens d'optimisation de notre croissance.

Par manque de temps et de moyens marketing, pour nous assister dans la validation de notre stratégie à moyen terme et la conception d'un Plan d'Action Commercial à court terme, nous avons fait appel à un cabinet conseil, spécialisé en Marketing-Vente.

COMMENT CHOISIR UN CONSULTANT

Parmi les Cabinets rencontrés, nous avons choisi le Cabinet EMG pour 3 raisons : son expérience des PME, ses résultats et les spécificités de son offre de services.

Les résultats : critères de sélection

Les cabinets performants doivent afficher des cas d'entreprise significatifs de leurs réussites. Les résultats commerciaux de leurs clients sont très souvent induits par la compétence et l'expérience des Consultants, qu'il faut vérifier avant même de leur confier une mission.

Les spécificités de l'offre de services : critères de choix

Les outils et méthodes de travail des Consultants sont des facteurs clés de performance. Nous avons demandé un cahier des charges d'intervention très précis.

EMG a mis à la disposition de notre entreprise une organisation éprouvée du conseil et de l'assistance en marketing stratégique et opérationnel, reposant sur un ensemble d'outils et méthodes ayant pour nom **DCMK** (*Direction Commerciale Marketing*).

Avec **DCMK** (*mariage du conseil en marketing-vente et des nouvelles technologies*), nous avons bénéficié des plus hauts standards de qualité pour les études, le Conseil et la mise en œuvre d'un programme de vente. Avec l'intervention des consultants de EMG, notre entreprise a accéléré sa croissance.



CRITERE DECISIF DU CHOIX DE EMG : Le conseil « On Line »

Nous sommes tous confrontés au même constat, nous manquons de temps et dégager les heures nécessaires à une mission de conseil n'est jamais chose simple.

Face à cette contrainte le Cabinet EMG nous a proposé une organisation de travail très innovante : Le conseil On Line. Il suffit d'être équipé d'un poste connecté au web et en moins d'une minute, à distance, vous êtes en mesure de travailler en temps réel avec un ou plusieurs interlocuteurs. De vous voir, de vous parler et de partager des supports de travail commun (CRM, SFA, Word, Excel, Pdf, ...).

Cette organisation a l'avantage de limiter les déplacements, de réaliser une réunion à tout moment et d'en réduire la durée. De plus, ces outils de travail collaboratif imposent une concentration, qui engendre une productivité plus forte.

Dans notre cas plus de 70% des temps de travail avec le consultant de EMG ont été réalisés en ligne, avec une durée moyenne de 1h10, au rythme de 2 réunions par semaine. Si le contact physique reste essentiel, il est, avec cette organisation, fortement valorisé car mieux préparé.

C'était la première fois que nous faisons appel à un Conseil. Nous avons travaillé efficacement avec EMG plusieurs mois, nos outils et nos méthodes de travail ont évolué, nous avons constaté des résultats concrets et nous avons compris que les entreprises ont besoin de conseils à un moment ou à un autre de leur existence, car les décisions commerciales peuvent être vitales.

Nous pouvons affirmer que **EMG**, avec les outils et méthode **DCMK**, offre aux PME des perspectives majeures dans les nouvelles technologies Marketing-Vente et dans le transfert de savoir-faire pour le développement des entreprises.



www.olo-one.com

15, avenue de l'Opéra – 75001 PARIS - FRANCE
Tel : +33 (0) 1 71 18 19 40/ Fax : +33 (0) 1 71 18 19 35