

STRATE & GO : PARTENAIRE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DES ENTREPRISES.

Strate & Go accompagne les entreprises dans un développement maîtrisé, par le biais d'une réflexion et d'une action précise en terme de marketing stratégique.

Au service de cet objectif, sa spécialisation : la **prospection commerciale business to business** tant sous l'égide de la "conquête", que de la fidélisation.

la prospection commerciale: un mal nécessaire

Strate & Go ne se focalise pas sur des secteurs d'activités spécifiques mais sur son core-business: la communication à vocation commerciale. Force est de constater que la prospection est le maillon faible dans le processus de vente... Et pourtant: "Vos meilleurs clients de demain, sont vos prospects d'aujourd'hui" !

Strate & Go renforce la prospection de ses clients et maintient ainsi la motivation des vendeurs. Concrètement, la société réalise la prospection par téléphone pour ses clients afin de, in fine, prendre les rendez-vous pour eux. Autrement dit, elle gère le planning de ses clients, la vente elle-même, restant l'ultime défi des commerciaux.

Veerle Decock, Responsable de Production, explique: "Nous proposons à nos clients de se concentrer sur la vente et la négociation de leur offre. Strate & Go, par l'étendue de ses services, se charge de mettre le client en contact avec la demande" .

Depuis dix ans, la société développe le marché de ses clients, belges et étrangers

sur les territoires du Benelux, de l'Allemagne et de la France.

la philosophie de Strate&Go : « la vente, réponse aux besoins »

La philosophie de Strate & Go se manifeste, d'une part, par la traduction des caractéristiques de l'offre du client en avantages et, d'autre part, par celle des problèmes des prospects en besoins. Ce sont ces besoins qui incitent à une action d'achat.

De manière virtuelle, elle vend l'image, l'offre de son client. La méthode de travail repose sur une analyse préalable de ses besoins qui débouche sur un programme d'intervention "sur mesure".

Pour ce faire, en B2B, il faut se familiariser avec les produits et services de son client et avec les besoins spécifiques des groupes "cibles".

Le service rendu par Strate & Go intègre véritablement l'esprit, les méthodes et la culture de l'entreprise de ses clients. Cette dernière composante constitue un élément déterminant pour le fonctionnement optimal du service commercial. "C'est pour cela que nos clients sont nos partenaires. Mais Strate & Go va plus loin: outre les résultats concrets qui découlent d'une action opérationnelle, nous estimons qu'il est également très important de gérer l'information récoltée auprès de la cible", ajoute Veerle Decock. Le traitement des données génère à plus long terme des opportunités d'affaires et constitue un support pour le management et l'animateur commercial. Il

permet d'optimiser les actions commerciales, d'organiser l'agenda des vendeurs, d'analyser les performances de ventes, de sonder la satisfaction des clients...

Strate & Go propose un package complet, depuis l'élaboration en commun avec le partenaire d'une stratégie de prospection jusqu'à la relance des opportunités: création et gestion de bases de données, constitution de fichiers, mailing, e-mailing, audit, études de satisfaction, telles que demandées lors d'une procédure de certification "Iso"....

"La taille de nos clients? : de la TPE avec une personne jusqu'au groupe international ! Toutes les structures trouvent des solutions adaptées à leurs besoins qu'ils soient ponctuels ou s'inscrivent dans la durée. Si vous évoluez en B2B et que vous avez des objectifs de développement, rencontrons-nous! ", conclut Veerle Decock.

STRATE & GO SA
Avenue des Sorbiers, 25
1300 WAVRE
Tél : 010/61 77 04
Fac : 010/61 13 14

