

- CAS CLIENT -



Conseil

Création d'une offre
packagée à
destination du
réseau de
partenaires

Création du discours
métier pour adresser
le parc client du
réseau

Identification des KPI
commerciaux

Développement de
tous les process des
campagnes cross sell

Résultats de la campagne :

+6%

D'adhésion du
réseau

+12%

De présence client
au Web Séminaire
éditeurs

+4%

D'opportunités
commerciales dans le
portefeuille des
revendeurs à 3 mois