



Redynamiser le réseau B2B d'un leader historique du circuit court en agroalimentaire: proposition de valeur, nouveaux services, modèle de pricing

PRACTICE

Sales & Marketing

SECTEUR

Agroalimentaire

DURÉE DE LA MISSION

6 mois

• Présentation

Notre client, accompagne les agriculteurs dans la diversification de leurs activités et dans leur développement économique, souhaite redynamiser son réseau B2B et repenser son modèle d'adhésion et de pricing associé.

KEPLER accompagne son client par la mise en place d'un programme Voice Of Customer et la construction et le déploiement de différents scénarios d'organisation commerciale.

Notre Approche



Contexte



Besoin de regagner de l'attractivité en B2B, face à un nombre d'adhérents en recul (évolution démographique défavorable, concurrence accrue avec arrivée de nouveaux acteurs) sans perdre de membres historiques



Développement de nouveaux services « exclusifs adhérents » à forte valeur ajoutée auprès de la cible B2B



Nécessité d'améliorer la rentabilité du modèle pour assurer la pérennité de la marque



Objectifs



Revoir la proposition de valeur globale et identifier les services à supprimer ou améliorer



Proposer de nouveaux services exclusifs et leur mode de financement / ROI



Refondre le mode de calcul de la cotisation annuelle des adhérents du réseau B2B



Méthodologie

1

Diagnostic du panel de services actuels et de leur valeur perçue / réelle

2

Analyse de l'offre concurrentielle en cible B2B sur tous les marchés directs et adjacents : (circuit court, marques locales et régionales, produits de terroir, origine garantie, ...)

3

VOC (Voice Of Customer) pour identifier les attentes et besoins de la cible finale

4

Focus groupes auprès d'Adhérents actuels et d'agriculteurs "non-adhérents" dans la cible

5

Identification de nouveaux services adhérents et mesure de la valeur perçue

6

Réflexion sur des modèles d'organisation de commercialisation de l'offre aux adhérents cibles

7

Business plans de rentabilité des nouveaux services selon différents scénarios de pricing et schémas de commercialisation associés pour atteindre la rentabilité cible

8

Préconisation d'un modèle et d'une trajectoire de mise en œuvre

Leviers et Outils



Voice of
Customer



Analyse
concurrentielle



Scénario
de P&L

Atelier conseillers



Scénarios proposition de valeur



Simulation P&L



Résultats



**Scénarios d'organisation
commerciale**



Un pipe de nouveaux services



**Outil de simulation
de la rentabilité en fonction
du pricing, de la taille de clientèle
et de l'organisation commerciale**

“

Dans un contexte de forte concurrence et d'évolution rapide des attentes, repenser le positionnement et diversifier l'offre de services constituent des leviers stratégiques pour positionner durablement le réseau en tant que leader et lui redonner son attractivité. Notre approche chez KEPLER, qui va de la réflexion stratégique à l'accompagnement opérationnel, assure une mise en œuvre efficace pour consolider la compétitivité du réseau.

**Cécile
Nadal**

Contact



CÉCILE NADAL

Directrice



cecile.nadal@kepler-consulting.com



+33 7 88 94 55 34



Suivre l'actu KEPLER



Visit Us | Kepler-consulting.com



Nos Bureaux



FRANCE

32 boulevard Haussmann
75009 Paris – France



contact@kepler-consulting.com



+ 33 (0)1 44 75 05 35



USA

159 N. Sangamon Street, Suite 200 Chicago,
IL 60607-2201 - USA



usa@kepler-consulting.com



+1 (312) 371 6198



CHINE

Room 120, IIF, No. 1 Wuning Road,
Jing'An District, Shanghai,
200042, China



china@kepler-consulting.com



+86 21 8041 1804



INDE

#312, DBS Center, 31A,
Cathedral Road - Nungambakkam,
Chennai – 600034 - India



india@kepler-consulting.com



+ 91 (0) 44 40 50 92 00

