

Quelle est votre méthode pour vous assurer qu'une idée sera rentable en au moins 3 mois ?



Comment mesurez-vous le ROI financier qui a découlé d'un budget investi ?



Comment scaler un projet qui marche ? (point de vue commercial)

Sales machine :
process / outils /
team

On peut avoir des
business
developers
spécialisés
innovation

Mettre un profil
expert en
management de
profils
CHASSEURS

On peut faire des
appels à
contribution : des
commerciaux
internes viennent
aider sous forme
de mission

réalisation avec
les équipes
commerciales du
Business model
canvas pour
partager toute la
proposition de
valeur

Intégration du
métier/BU dans la
démarche
innovation:
sponsor métier

Gérer la
composition de
l'équipe
commerciale
dédiée

On peut
rémunérer les
canaux de
distribution sur
l'innovation en
question

Bâtir son Plan
marketing avec
son équipe
commerciale

La transmission à
la BU se prépare
dès l'amont :
l'idée doit
résoudre un
problème de la
BU ou créer une
opportunité

Scale : spin-off,
transition BU,
nouvelle business
line, filiale, startup
studio

augmenter sa
relation client
avec les retours
de ses
commerciaux

On peut
s'associer avec
des startups qui
vont développer
d'autres
segments de
marché

Mettre en place
des partenariats
pour de la vente
indirecte

