B2BAD
Business Acceleration Design

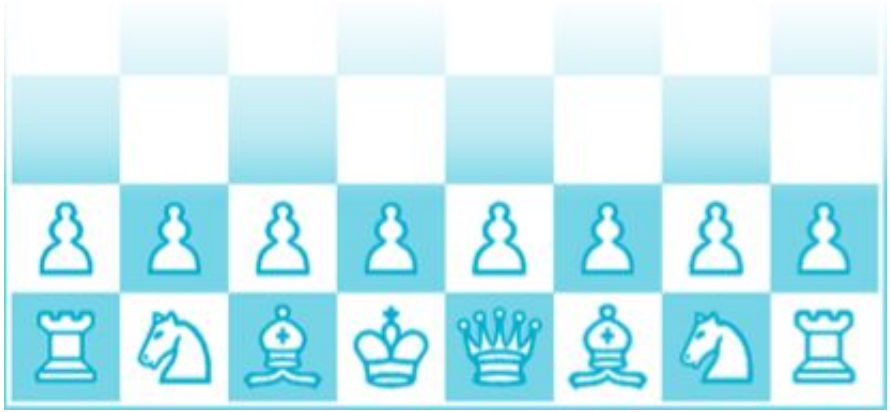
Théorie de l'échiquier

Adoptez une stratégie gagnante pour construire vos powermaps et le développement de vos comptes

Cartographiez votre zone de guerre

- Selon la théorie de l'échiquier, chaque interlocuteur d'une chaîne de décision d'un compte joue un rôle. Et chaque rôle correspond à une pièce de l'échiquier

- La théorie définit aussi 2 zones sur l' échiquier :
  - La zone d'investigation : c'est la ligne des pions qui doit servir à repérer le terrain, comprendre sa cible et préparer les actions tactiques de sa démarche commerciale dans la zone de guerre
  - La zone de guerre : c'est la ligne des pièces maîtresses qui entrent en action lorsqu'on entame sa démarche commerciale.



Identifiez les contacts de vos Grands Comptes et obtenez des RV

B2BAD

Abusez des pions

- **Un pion représente toute personne que vous ne rencontrerez jamais** dans vos circuits de décision.
  Il peut être commercial terrain, au service RH ou chargé de communication, ou encore à la production…

- **Le pion est une source d'informations** qui peut vous apprendre beaucoup de choses sur :
  - Le secteur d'activité : quels acteurs, quelles tendances, quelles problématiques, … ?
  - Le compte : quels outils, quelles méthodes, quelles actualités, quelles difficultés, quelle organisation interne… ?

- **Où trouver des pions ?**
  - Linkedin essentiellement
  - Ou carrément en passant par le standard : « pouvez-vous me passer le service commercial ? »

- **Comment approcher un pion ?**
  - « Bonjour, je suis commercial chez XXXXXX. On vient de me confier votre secteur d'activité mais je ne le connais pas. Accepteriez-vous de m'aider ? J'aurais juste 3 questions à vous poser. »
  - Commencez par des questions sur le secteur et le marché
  - Avancez vers des questions sur l'entreprise elle-même et sur votre sujet
  - Finissez par chercher les personnes à contacter : « Sur ce sujet, qui devrais-je contacter chez vous ? Selon vous, cette personne aurait un point d'attention particulier dont je devrais tenir compte ? Puis-je la contacter de votre part ? Auriez-vous ses coordonnées ? »
  - **Vous serez surpris des informations que donnent les pions** ☺️

Repérez les rôles de chacun et soyez tactique

Le Roi : il fait le choix final… mais a-t-il tout le pouvoir de décision ?

La Reine : c'est elle qui valide le financement :
le Roi a-t-il les moyens ou le DAF va-t-il bloquer faute de budget ?

Le Fou : c'est un faux cavalier qui vous dit être votre sponsor mais qui vous nuit par derrière, voire travaille pour votre concurrent

Le Cavalier : c'est votre sponsor ! Il fait votre promotion,
il vous ouvre les portes et vous donne toutes les infos

La Tour : peu impliqué voire pas concerné par le projet, il a un pouvoir de veto qu'il faut identifier rapidement sous peine de voir son projet stoppé net.
Exemple : tout le monde est OK avec votre offre mais le DSI met son véto pour des raisons de sécurité IT par exemple.

B2BAD

Pilotez la couverture de vos comptes en 1 coup d'oeil

	CEO	CFO	CIO	CPO
RENAULT				
AIRBUS				
Filiale X				
Filiale Y				
Filiale Z				
EDF				
ORANGE				

- Contact pas identifié
- Contact pas identifié inaccessible ou refus de RV
- Contact identifié mais pas encore rencontré
- Contact rencontré

- Quelles actions pour identifier les grisés ?
- Comment débloquer les rouges ?
- Quelles actions en cours pour confirmer les RV à venir avec les oranges ?
- Quelles suites aux RV avec les verts ?

Ce mapping guide autant le commercial que son manager dans les actions d'engagement du compte.

Les powermaps de vos comptes sont-elles bien couvertes ?

Découvrez la méthode ACCOUNT PLAN 360

B2BAD

B2BAD

Business Acceleration Desigr

Bases de données, CRM, outils Marketing, création de contenus, génération et transformation de leads, prise de RDV avec des décideurs, processus de vente et méthodes de closing...

Difficile de réunir tous les ingrédients et d'aligner les équipes sur un process centré, pour de vrai, sur le Client !

Adossé à un réseau de prestataires et de consultants experts en données B2B et en performances commerciales et marketing, l'agence B2BAD améliore chaque étape de votre funnel avec des dispositifs complets et clés-en-mains : du ciblage jusqu'au lead, du lead jusqu'au RV et au closing !

Contact Stephane PY
Président Fondateur

Email stephane@b2bad.fr

Site web B2BAD.fr

Téléphone 06 76 34 98 95