b-ready

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

Le marketing … rien que pour votre cabinet !

Définir et réussir votre démarche marketing

Il n'y qu'un seul patron : le client !
Il peut licencier tout le personnel, du directeur à l'employé, tout simplement en allant dépenser son argent ailleurs…

Sam Walton (fondateur de Walmart)

b-ready

Les missions traditionnelles telles que nous les connaissons dans les cabinets vivent leurs dernières heures :

- Les banques attaquent le marché de la tenue.
- De nouveaux outils apparaissent tous les jours.
- La facture électronique deviendra obligatoire pour toutes les entreprises entre le 1er juillet 2024 et le 1er juillet 2026. Avec elle, **c'est la fin de la tenue traditionnelle**.

Ces mutations profondes et irréversibles **modifient la raison d'être des cabinets et imposent une transformation profonde** de l'activité dans la mesure où :

- Le chiffre d'affaires lié aux missions historiques va se réduire.
- Les collaborateurs vont voir leur activité diminuer.

Dans ces conditions, les cabinets doivent se réinventer pour être en mesure de répondre aux nouvelles attentes des chefs d'entreprise et s'adapter aux mutations de l'environnement.

Un business à repenser

Les bouleversements en cours vont conduire ni plus ni moins à changer de métier pour les équipes et de modèle économique pour le cabinet. Dit autrement, toutes les fonctions du cabinet vont être impactées, ce qui nécessite de mettre en œuvre une démarche globale pour y arriver.

Dans un environnement aussi mouvant, de nombreuses questions se posent, en effet, pour les cabinets :

- Comment définir et formaliser sa stratégie et son projet de cabinet ?
- Comment adapter les process de production et l'organisation du cabinet ?
- Comment mener une démarche marketing/communication efficace au sein du cabinet ?
- Comment faire évoluer les compétences pour faire face à l'automatisation de la production et profiter des opportunités ?
- Comment adapter son management et embarquer l'équipe dans le projet ?
- Comment piloter le projet de transformation du cabinet et conduire le changement ?

C'est à toutes ces questions que la Performance Academy apporte des réponses…

Un business à repenser

b-ready

Le marketing est un territoire souvent méconnu des experts-comptables pour de nombreuses raisons et notamment :

- La demande étant supérieure à l'offre, les experts-comptables n'ont pas eu besoin de chercher à attirer de nouveaux clients dans la mesure où ils venaient spontanément vers eux.
- Les études d'expertise comptable n'abordent quasiment pas cette discipline et ne sensibilisent donc pas les futurs experts-comptables aux enjeux et aux fondamentaux du marketing,
- La culture libérale de la profession est forte et toute promotion est souvent considérée comme dégradante.

C'est pourquoi, **nombre d'experts-comptables n'ont pas une vision très positive du marketing**, sans d'ailleurs vraiment faire la différence entre la communication, le marketing, le commercial, la publicité et toutes les techniques qui visent à développer le chiffre d'affaires du cabinet.

Sauf que compte tenu des évolutions en cours dans la profession, **la mise en place d'une véritable démarche marketing structurée est aujourd'hui essentielle** pour préparer le cabinet aux défis de demain

Les experts-comptables et le marketing

Le marketing regroupe l'ensemble des techniques utilisées pour **convaincre vos prospects et vos clients qu'ils doivent vous faire confiance** et travailler avec vous. Le marketing soutient par ailleurs la fonction commerciale du cabinet en mettant en œuvre différentes actions pour l'aider à développer les ventes.

Pour être efficace, le marketing doit **relever d'une démarche rigoureuse, organisée, planifiée et suivie**. Il ne s'agit pas de faire « des coups », mais bien de mettre en place une véritable démarche à long terme qui porte ses fruits.

Le marketing doit notamment permettre de répondre à 5 objectifs principaux :

- Connaître et analyser la demande des clients.
- Planifier et développer les produits ou services.
- Communiquer des informations pertinentes sur les produits ou services.
- Organiser la commercialisation.
- Assurer la satisfaction et la fidélisation des clients.

Le marketing pour booster votre développement

b-ready

Le marketing est un métier (et, oui…). Pour être efficace, la démarche marketing doit être conçue, planifiée et suivie de manière rigoureuse. Et ce n'est pas si simple…

Pour promouvoir vos missions, séduire des prospects et fidéliser vos clients actuels, plusieurs étapes sont incontournables :

- **Marketer une offre de services** (quels objectifs ? quelles cibles ? quels messages ?…).
- **Définir un plan d'actions** (quelles actions ? qui fait quoi ? quand? avec quels moyens ?).
- **Déployer des outils et des campagnes marketing**.
- **Suivre et analyser les résultats de ces actions**.

La démarche marketing

Formaliser (par écrit) votre offre de services est une étape primordiale qui doit être menée en amont de votre démarche marketing.

- Cela permet de **définir de manière claire ce que votre cabinet propose à ses clients**, en définissant avec précision les missions proposées.

- Lisible et facile à comprendre pour vos interlocuteurs, votre offre de services doit permettre à votre cabinet de se **démarquer de la concurrence**.

Marketer l'offre du cabinet

Le plan d'actions marketing est, en quelque sorte, votre GPS. Sans lui, vous finirez sûrement par arriver un jour (ou pas…), mais avec plus de détours, de perte de temps et d'énergie.

Votre plan d'actions marketing est un document de synthèse qui rassemble :

- Les publics cibles du cabinet.
- Vos objectifs marketing et commerciaux.
- Les actions à mener pour atteindre ces objectifs.
- Les compétences internes (et/ou externes) nécessaires.
- Le calendrier des actions.
- Le budget alloué à chaque action.

Il est essentiel que votre plan d'actions soit pensé et construit par vous en fonction des spécificités de votre cabinet et de vos objectifs. Autrement dit, il doit être unique et parfaitement en phase avec votre cabinet, ses clients, ses collaborateurs.

Construire le plan marketing du cabinet

Les actions et outils marketing à votre disposition sont nombreux. Il faut les choisir judicieusement pour toucher vos publics cibles et atteindre vos objectifs de développement.

Concrètement, il est possible de mettre en place des actions :

- **d'acquisition** : évènements avec des prospects, envoi d'emailing pour promouvoir une ou des missions…
- **d'évangélisation** : site web, réseaux sociaux, blogs, référencement sur des annuaires, articles, études, vidéos…
- **de fidélisation** : évènements avec des clients, envoi de newsletters client, parrainage…
- **de terrain :** plaquette commerciale, signalétique, publicité sur des affiches, stand sur un salon professionnel…

Chaque action doit être suivie et faire l'objet d'un reporting permettant de mesurer les résultats obtenus et ainsi d'évaluer son efficacité et sa pertinence par rapport à vos objectifs.

Déployer et suivre les actions marketing

Un service marketing externalisé pour un accompagnement opérationnel sur la durée

(de 2 à 8 demi-journées par mois sur 6 mois – nombre de jours et champ d'intervention à définir ensemble selon vos besoins)

Dans le cadre de cet accompagnement, nous sommes tout simplement… votre directeur marketing ! Autrement dit, nous définissons avec vous et mettons en place de A à Z dans votre cabinet :

- **Le marketing de votre offre**
  - Définition ou clarification de vos publics cibles
  - Rédaction de vos argumentaires commerciaux
  - Création d'un support de présentation de votre offre
- **La définition de votre plan d'actions marketing sur 6 mois**
  - Définition de vos objectifs marketing par public cible
  - Définition des actions, méthodes et budgets associés
- **Le déploiement et gestion des actions marketing**
  - Création ou refonte de site web
  - Rédaction de contenus et création de supports
  - Optimisation du référencement naturel
  - Création et gestion de campagnes emailing
  - Création et/ou animation de votre présence sur les réseaux sociaux
  - Création et gestion d'événements…
- **Le reporting & conseil au fil de l'eau**

Les accompagnements b-ready en marketing

Des missions ponctuelles pour un accompagnement opérationnel ponctuel et ciblé

(Chaque mission fait l'objet d'une définition de votre besoin, de nos méthodes, des livrables, des délais et budgets)

- **Marketer l'offre de votre cabinet (2 jours)**
  - Etat des lieux de votre offre actuelle
  - Définir ou clarifier vos cibles (à qui le cabinet veut vendre ?)
  - Formaliser votre offre (catalogue, packs, tarification…)
  - Rédiger un argumentaire commercial pour présenter votre offre
- **Construire le plan marketing de votre cabinet (2 jours)**
  - Maitriser la construction d'un plan marketing
  - Clarifier vos cibles clients
  - Définir vos objectifs par cible
  - Etablir votre plan d'actions marketing pour les 6 prochains mois
- **Gérer des actions marketing et suivre les résultats (1 jour)**
  - Déploiement de 1 à 2 actions du plan marketing
  - Création des outils nécessaires
  - Mise en place du reporting des actions déployées

Les accompagnements b-ready en marketing

Des formations pragmatiques et ciblées pour embarquer toute votre équipe dans ce projet

Au delà de l'accompagnement pratique de votre cabinet, nous vous proposons de former votre équipe pour un réel transfert de compétences, afin que chacun comprenne et prenne le relais de manière autonome par la suite.

- **Construire le plan marketing de votre cabinet (1 jour)**
  - Comprendre la finalité du marketing appliqué à votre cabinet
  - Définir les attentes marketing du cabinet et les traduire en objectifs
  - Construire un plan d'actions marketing concret et adapté
- **Marketer l'offre de votre cabinet (1 jour)**
  - Réaliser un bilan de ses supports de vente actuels
  - Optimiser la présentation de ses offres
  - S'approprier des actions marketing simples pour promouvoir ses offres
- **Devenez un pro de la relation client ! (1 jour)**
  - Maitriser et piloter la relation client
  - Renforcer la fidélité et la loyauté de vos clients
  - Acquérir les techniques fondamentales de la communication client

Demandez-nous notre catalogue de formation et/ou contactez-nous pour des formations sur-mesure.

Les accompagnements b-ready en marketing

b-ready

S’adapter, se transformer, oui mais … comment ? C’est à cette question que b-ready répond au quotidien en proposant aux experts-comptables des solutions innovantes, pratiques et très opérationnelles pour faire évoluer en profondeur leur cabinet et leurs équipes.

Notre philosophie : ***Travailler pour vous, avec vous, pour que vous puissiez continuer … sans nous !***

b-ready est une société de conseil spécialisée dans **l’accompagnement des cabinets** et des autres acteurs de la profession comptable.

- **Filiale d’un cabinet d’expertise comptable**, nous connaissons parfaitement la profession « de l’intérieur ».
- Nous accompagnons les cabinets, les réseaux, les instances et les partenaires de la profession dans leurs **projets d’adaptation** aux mutations de plus en plus rapides de l’environnement.

Nous publions également régulièrement des ouvrages et des articles sur la profession comptable et nous avons créé le think tank Les Moulins en 2015 : https://lesmoulins.club/.

Quelques mots sur b-ready…

b-ready est certifié Qualiopi pour l'ensemble de ses activités de formation

- Certificat n°2022/99/763.1 délivré par l'Afnor

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

Les prestations de formation délivrées par b-ready répondent ainsi aux 7 critères définis par le référentiel Qualiopi

- 1. Conditions d'information du public sur les prestations proposées, les délais pour y accéder et les résultats obtenus.
- 2. Identification précise des objectifs des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires, lors de la conception des prestations.
- 3. Adaptation aux publics bénéficiaires des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en œuvre.
- 4. Adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en œuvre.
- 5. Qualification et développement des connaissances et compétences des personnels chargés de mettre en œuvre les prestations.
- 6. Inscription et investissement du prestataire dans son environnement professionnel.
- 7. Recueil et prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées.

Certification Qualiopi

b-ready

L'analyse de la demande et des besoins en formation

Pour toutes les formations que nous délivrons, nous réalisons, en amont, une analyse de vos besoins afin de vous permettre d'exposer votre problématique, de déterminer le ou les objectifs que vous assignez à l'action de formation que vous prévoyez et de répondre à vos questions. Comme indiqué précédemment, nous pouvons construire des formations et/ou des parcours sur-mesure adaptés à la problématique de votre cabinet et aux objectifs de montée en compétences de vos collaborateurs.

Vous pouvez par ailleurs nous faire connaître vos besoins d'adaptation matériel et/ou pédagogique. N'hésitez pas à contacter notre référent pédagogique, Nathalie Godinot : nathalie@b-ready.team

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

L'évaluation des acquis de la formation

- Le test de positionnement

Avant chaque parcours de formation, un test de positionnement est envoyé aux futurs participants ; celui-ci permet d'adapter le contenu du parcours afin qu'il réponde le plus précisément aux besoins de chacun.

- L'évaluation des acquis pendant la formation

Lors du démarrage de chaque session de formation, un tour de table est réalisé afin de valider les attentes des participants.

Des évaluations des acquis sont effectuées tout au long de nos formations par différents exercices et/ou QCM et/ou mises en situations, pour une pédagogie active avec un feed-back du formateur et des participants.

- Le questionnaire d'évaluation d'acquisition des compétences

Ce questionnaire, construit en lien avec les objectifs pédagogiques, est réalisé en fin de session pour garantir la bonne acquisition des apprentissages. Il pourra inclure des mises en situation.

L'organisation de nos formations

b-ready

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

Evaluation de la satisfaction de nos clients et participants aux formations

Afin de garantir la qualité de nos formations et de maximiser la satisfaction de nos clients, nous avons mis en place un processus d'amélioration continue de nos prestations. Ainsi, nous réalisons :

- Evaluation à chaud post formation

L'apprenant complète un questionnaire de satisfaction à chaud sur la formation qu'il vient de suivre sur des critères comme l'accueil, l'atteinte des objectifs pédagogiques et la qualité du formateur.

- Evaluation à froid post formation

Quelques semaines après la fin de sa formation, l'apprenant est à nouveau sollicité pour répondre à un questionnaire sur les acquis qu'il a pu mettre en pratique ou non dans le cadre de son activité professionnelle, sur les difficultés rencontrées…

- Questionnaire de satisfaction client

Un questionnaire est également envoyé au cabinet qui a commandé la formation afin de recueillir les données sur sa satisfaction vis-à-vis de l'organisation de la formation.

Délais d'accès à nos formations

Celui-ci est variable en fonction des formations et il est conseillé de s'inscrire au minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles.

Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher le plus tôt possible de votre OPCO ou FAF (Fonds d'Assurance Formation).

Tarifs de nos formations : à partir de 1 500 € HT la journée

Les tarifs de nos formations varient en fonction de la nature du client et du type de la formation. Le tarif standard peut être amené à évoluer en fonction des spécificités de la formation. Un devis vous sera systématiquement proposé en amont de la formation.

L'organisation de nos formations

b-ready

Pour tout renseignement concernant nos formation et leur organisation, rendez-vous ici : https://www.b-ready.team/l-organisation-de-nos-formations/

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

Vous y trouverez notamment :

- Les conditions générales de ventes
- Le règlement intérieur
- Les modalités d'accès aux personnes en situation de handicap
- La politique de protection des données personnelles
- Les personnes à contacter…

L'organisation de nos formations

b-ready

Pour en savoir plus sur b-ready...

Les études & publications de b-ready :

www.b-ready.team/nos-creations/

Comprendre la transition numérique des cabinets :

www.b-ready.team/nos-creations/futuroscope/

Les vidéos publiées b-ready :

www.b-ready.team/nos-creations/b-ready-video/

Agil la grenouille :

- Twitter : @Agil_grenouille / twitter.com/agil_grenouille?lang=fr
- Facebook : www.facebook.com/Agil.la.grenouille
- LinkedIn : www.linkedin.com/in/agil-lagrenouille/

b-ready

Une question, un projet, une idée ?
Tout simplement l’envie de faire avancer vos projets ?
Envie d’être accompagné ?

Nous sommes là pour vous aider à mener à bien VOS projets
& à transformer votre cabinet.

Besoin de plus d'infos ? On en parle quand vous voulez !

Contact

b-ready
28, avenue Marie Louise – 94100 St Maur
contact@b-ready.team
Tel. 01.77.74.13.30

Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux
www.b-ready.team
@bready_officiel