Stratégie de démarchage

Notre stratégie de démarchage se déroule en 3 phases.

Une première phase de démarchage téléphonique dans celle-ci nous devons présenter le produit et réussir à avoir un rendez-vous avec le gérant du restaurant.

Une fois ce rendez-vous débloqué nous pouvons présenter notre produit via notre power point de présentation.

Le but est de présenté notre produit, d’avoir des retours sur celui-ci et de questionner le restaurateur sur le fonctionnement de son restaurant et son intérêt pour le produit.

Une fois cette première phase de démarchage terminer nous comptons récupérer les statistiques et les traiter pour pouvoir améliorer notre produit, affiner notre gestion des risques et préciser notre étude de marchés.

Dans cette deuxième étape nous comptons aussi faire un retour avec notre commanditaire pour faire un débriefing de nos statistiques et présenter un nouveau speech ainsi que de nouveau questionnaires pour vérifier la justesse de nos modifications.

Enfin la 3eme phases sera une phase de démarchage validant la viabilité de notre produit et de notre projet.

A la suite de cette phase nous pourrons commencer à fournir un CA prévisionnel, un BFR (besoin de fond de roulement) ainsi que faire le business plan de notre projet.

# Outil de démarchage utilisé :