

UN ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL

FRANCE & INTERNATIONAL



POUR LES DIRECTIONS GÉNÉRALES

- ✓ Nous aidons le management à déployer la stratégie, à mener les transformations nécessaires.
- ✓ L'enjeu est de créer l'envie, la confiance et de montrer comment retrouver une agilité, simplifier et générer des résultats visibles rapidement.

Nos offres

Projet d'entreprise, stratégie et relais de croissance

L'entreprise renforce ses positions sur le moyen terme. Elle adapte son organisation, simplifie ses processus, centre ses pratiques managériales sur une démarche de progrès continu.

Les facteurs clés de succès : Créer la confiance, donner du rythme, retenir ce qui produit des résultats.

Management de la transformation, gestion de projets

La communication sur la nécessité du changement, la création de valeur pour les clients fédèrent les équipes autour de votre projet d'entreprise. Les relais de croissance identifiés tracent le chemin à 5 ans. La déclinaison des projets met votre entreprise dans une démarche rythmée de progrès.

Les facteurs clés de succès : Faire équipe, respecter la stratégie, se concentrer sur l'essentiel, simplifier.

POUR LES DIRECTIONS DE L'INNOVATION ET LES DIRECTIONS MARKETING

- ✓ Nous modélisons les concepts d'offre, les testons et délivrons le positionnement requis, le modèle économique optimal.
- ✓ La méthode de déploiement de l'innovation permet de faire s'engager le management et les forces de vente, d'identifier avec quels clients être dans une démarche de succès, de leadership.

Nos offres

Innovation – Marketing de l'offre

L'innovation enrichit votre modèle économique, votre position sur le marché, votre relation avec les clients.

Le lancement de nouveaux produits-services, la refonte de l'architecture de prix, l'enrichissement du contenu de la relation client contribuent à la création de valeur pour votre entreprise.

Les facteurs clés de succès : Déployer la stratégie des alliés en associant un choix de clients, d'experts et de collaborateurs. Choisir la valeur perçue et la vitesse d'acquisition.

POUR LES DIRECTIONS MARKETING

- ✓ Nous allons sur les marchés pour identifier où se feront les gains de parts de marché, comment refondre le modèle économique.
- ✓ Les supports, les outils, les méthodes, les changements de postures, les réorganisations mis en œuvre aident les forces de vente à aller à l'essentiel, à s'approprier les changements et les innovations, à créer de la valeur pour les clients et pour l'entreprise.

Nos offres

Etudes Marketing

Dibs explore vos marchés depuis 22 ans. L'information collectée auprès de dirigeants, d'experts, de responsables métier vous donne une capacité d'anticipation. Nous accompagnons nos recommandations de plans d'action opérationnels.

Les facteurs clés de succès : Définir en amont l'information critique à collecter, recueillir des avis motivés auprès de décideurs, d'experts, d'interlocuteurs métier, mettre en perspective les résultats avec les enjeux de l'entreprise.

Segmentation et traitement des données

La création de référentiels, le traitement de vos données valorisent votre patrimoine clients, fiabilisent vos tableaux de bord, orientent le management à piloter les indicateurs clés. Les performances managériales et commerciales sont revisitées et offrent de nouvelles pistes de croissance.

Les facteurs clés de succès : Savoir faire le lien entre les directions informatiques, les directions métier et le marketing. Etre créatif, privilégier la simplicité pour aller vite et absorber ce qui semble énorme à faire.

POUR LES DIRECTIONS DE LA RELATION CLIENT ET DE LA QUALITÉ

- ✓ Nous dégageons ce qui améliore le parcours des clients, sur quelles nouvelles bases mesurer leur réelle satisfaction, gage de fidélité et de gains de parts de marché.
- ✓ La prospective, les études clients fournissent une information très qualitative qui produit une prise de conscience actualisée pour le management et les équipes.
- ✓ Des plans d'action précis pour se repositionner, répondre aux attentes des clients, créent un nouveau contenu dans la relation avec les clients, plus riche. La proximité avec les décideurs se régénère avec un discours innovant où la valeur des offres est mieux perçue.

Nos offres

Prospective et relation client

Vous déterminez les nouveaux axes de progrès afin d'enrichir le contenu de votre relation avec vos clients. Vous optimisez l'organisation du parcours clients. Vous intégrez les changements de postures managériale et commerciale.

Les facteurs clés de succès : Définir un panel d'interlocuteurs avertis, mener une écoute approfondie, faire une étude miroir avec le management et les forces de vente. Centrer les plans d'action sur ce qui crée de la valeur pour le client.

DIBS, CRÉÉE EN 1992, 25 CONSULTANTS BASÉS À PARIS, LYON ET NEW YORK



Dibs Conseil

Stratégie, Innovation, Transformation
Marc ARNAUD
marnaud@dibsconseil.fr

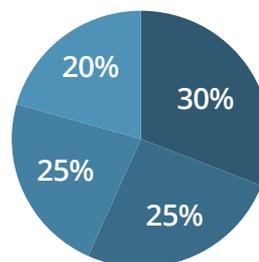


Dibs Marketing

Etudes marketing internationales
Conseil en marketing de l'offre
Pascal ARNAUD - parnaud@dibs.fr

Nos atouts et nos secteurs

- ✓ Nos consultants sont expérimentés et issus de l'entreprise. Ils produisent des réponses opérationnelles réalistes
- ✓ Nos méthodologies créatives favorisent l'adhésion et l'engagement du management



- Industrie et BTP
- Services
- Utilités/Energies
- Nouvelles technologies

Nos références

Industrie et BTP

BODYCOTE HIT, BONNA SABLA, ITRON, LAFARGE, NFM TECHNOLOGIES, SCHNEIDER ELECTRIC, SIEMENS, SPIE, TARKETT, VINCI GRANDS PROJETS, VINCI CONSTRUCTION FRANCE.

Utilités/Energie

AREVA T&D, COFELY, DALKIA, EDF, GRDF, GRT GAZ, PRIMAGAZ, SITA, SUEZ ENVIRONNEMENT, TOTAL, VEOLIA ENVIRONNEMENT, VEOLIA PROPLETE, VEOLIA WATER SOLUTIONS & TECHNOLOGIES, VINCI ENERGIES, VINCI FACILITIES

Services

ACCOR HOSPITALITY, AXRES, CEGOS, FRET SNCF, KEOLIS, LA POSTE, NEOPOST, ORFEA, RFF, SNCF GARE & CONNEXIONS, SNCF PROS, SNCF SYSTEMES ET SECURITE, SNCF TER, SNCF VOYAGES, WAGONS LITS, NEWREST

Nouvelles technologies

ATOS ORIGIN, DASSAULT SYSTEMES, IBM, LOGICA

NOUS CONTACTER

New York

122 East 42nd street NY, 10168
Tel: 212-856-0118

Paris

51 rue St Anne 75002 Paris
Tel: 01 55 35 93 94

Lyon

27 Av Georges Pompidou 69003 LYON
Tel: 04 72 83 19 19

<http://dibs.fr>