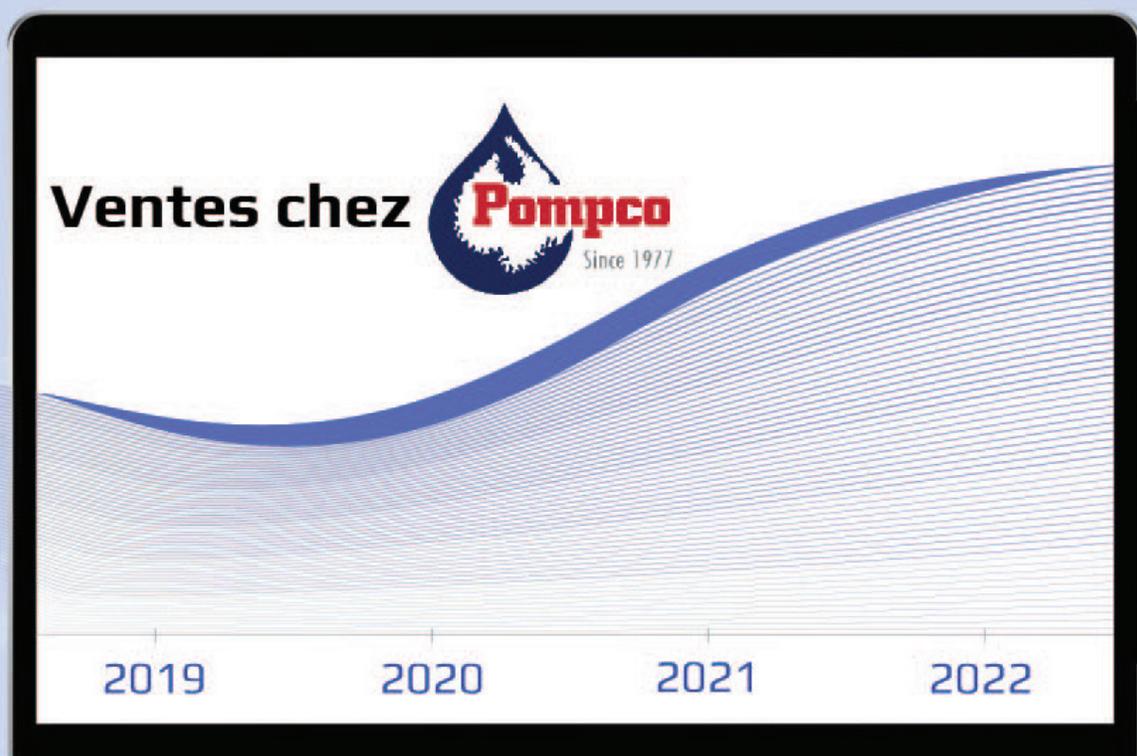


Comment  **Pompco**  
Since 1977

double ses ventes en 3 ans

avec l'aide de  **Grabb.ai**

(ÉTUDE DE CAS)





Fondée il y a 45 ans, Pompcos est un petit joueur sur le marché canadien saturé des pompes à eau. Pendant des années, il n'a pu réaliser des ventes qu'à un seul chiffre, des millions de dollars. Il y a trois ans, un nouveau directeur des ventes et du développement des affaires a été embauché, et une mission clé a été fixée pour l'équipe: doubler les ventes annuelles en quelques années dans les deux chiffres.

Doubler les ventes sur n'importe quel marché mature, ce qui signifie souvent doubler la part de marché, pourrait sembler « mission impossible ». Et encore moins dans un marché très concurrentiel et saturé!

L'équipe s'est attaquée directement au défi en appliquant des tactiques de gestion des ventes à multiples facettes soutenues par une manipulation et une analyse sophistiquées des données en <back-end>. Aujourd'hui, dans les 3 ans, le fabricant de la pompe est prêt à même dépasser son objectif incroyable de doubler les ventes.

Lisez la suite pour voir comment Pompcos a d'abord travaillé avec l'analyse manuelle des données pour mettre en œuvre une stratégie de pénétration des ventes, puis a tiré parti de Grabb AI pour offrir une si grande valeur aux clients qu'ils ont continué à revenir pour plus - la pénétration moyenne des ventes, par client, est passée de 25% à 90%!

## la pénétration moyenne des ventes, par client, est passée de 25% à 90%!

### OBJECTIF

- Doubler les ventes annuelles, des millions à un chiffre à deux chiffres en 5 ans

### APPROCHE

- Mettre en œuvre des processus sophistiqués de gestion des ventes axés sur les connaissances et les données qui permettent d'améliorer considérablement la pénétration des ventes par client
- Déployer l'intelligence artificielle (IA) en vente, de pointe, dans le contexte du B2B avec des affaires répétées pour réduire considérablement le taux de désabonnement des clients

### BÉNÉFICES

- Offrir aux clients une incitation basée sur la pénétration des ventes, en tête de l'industrie, et qui les prépare à une relation gagnant-gagnant
- Automatiser la gestion des ventes axée sur les connaissances et les données avec :
  - Processus de budgétisation des ventes granulaires
  - Connaissance détaillée de la pénétration des ventes par client
- Réduire considérablement le taux de désabonnement: d'environ 9% vers le bas à seulement 0,45% (en termes de perte de revenus annuels)



## Construire une approche de la croissance axée sur les connaissances et les données

En quelques années, Pompcos a pris une part importante du marché canadien des pompes à eau. Et il l'a fait sans nécessiter de refonte de ses opérations ni d'investissement majeur.

Il s'agit d'une réalisation exceptionnelle étant donné qu'ils sont dans un marché mature et saturé. Pompcos a été en mesure d'augmenter ses ventes d'une telle ampleur en augmentant principalement la pénétration des ventes auprès de chacun de ses clients.

Les clients ont été incités à donner une part beaucoup plus grande de leur portefeuille pour les pompes à eau. Il y a une exigence clé pour être en mesure de mettre en œuvre une telle stratégie. Chaque professionnel de la vente doit toujours avoir une bonne estimation de la performance de pénétration des ventes de l'entreprise avec chaque client tout au long de l'année. Au niveau de la mise en œuvre, il s'agit d'un problème ardu à résoudre.

Au cours de la première année et demie, avant que Grabb AI ne vienne chez Pompcos, le directeur des ventes a mis en œuvre de nouveaux processus et outils axés sur les données. Grâce à ces processus, il a été découvert que la pénétration moyenne des ventes par client n'était pas de 90%, tel qu'ils le croyaient, mais plutôt seulement de 25%! Ces processus ont été soutenus par des fichiers Excel très complexes, avec des formules surévaluées, afin de mettre en œuvre un système de budgétisation granulaire des ventes et un système détaillé de suivi des réalisations budgétaires.

Ces processus manuels ont suffisamment bien fonctionné pour permettre à Pompcos d'augmenter ses ventes de 26% la première année. Malheureusement, l'utilisation, la mise à jour et l'analyse de ces fichiers Excel complexes ont été extrêmement laborieuses et ont laissé beaucoup à désirer.

Pour doubler la mise sur sa stratégie éprouvée de pénétration des ventes, Pompcos s'est tourné vers Grabb AI avec sa solution qui promettait une gestion automatisée des ventes axée sur les connaissances et les données. En particulier, l'équipe s'est intéressée aux fonctionnalités suivantes :

- Processus de budgétisation des ventes exceptionnellement rapide, précis et granulaire
- Connaissance détaillée instantanée de la pénétration des ventes par client, par emplacement, et au fil du temps



« En résumé, je n'avais pas le genre d'information [exploitable] dont j'avais besoin. Avant, j'étais dans le noir, maintenant je suis dans la lumière avec Grabb [AI]. »

**Jean-François (Jeff) Girard**

Directeur des ventes, du marketing et du développement des affaires, Pompcos, juin 2022



Après seulement 9 mois d'utilisation de Grabb, l'équipe a été surprise de découvrir la puissance de l'IA en vente moderne. Par exemple, la fonctionnalité qui a alerté l'équipe au sujet des clients qui commençaient à se désengager s'est avérée d'une précision inhabituelle. Cela les a aidés à réduire le taux de désabonnement d'environ 9% à seulement 0,45% (en termes de perte de revenus annuels). Voir le témoignage de Jean-François à ce sujet ici: <https://link.grabb.ai/sJYkeN>

**« [Grabb AI] a aidés à réduire le taux de désabonnement d'environ 9% à seulement 0,45% (en termes de perte de revenus annuels). »**



## Apprendre du succès de Pompcoco

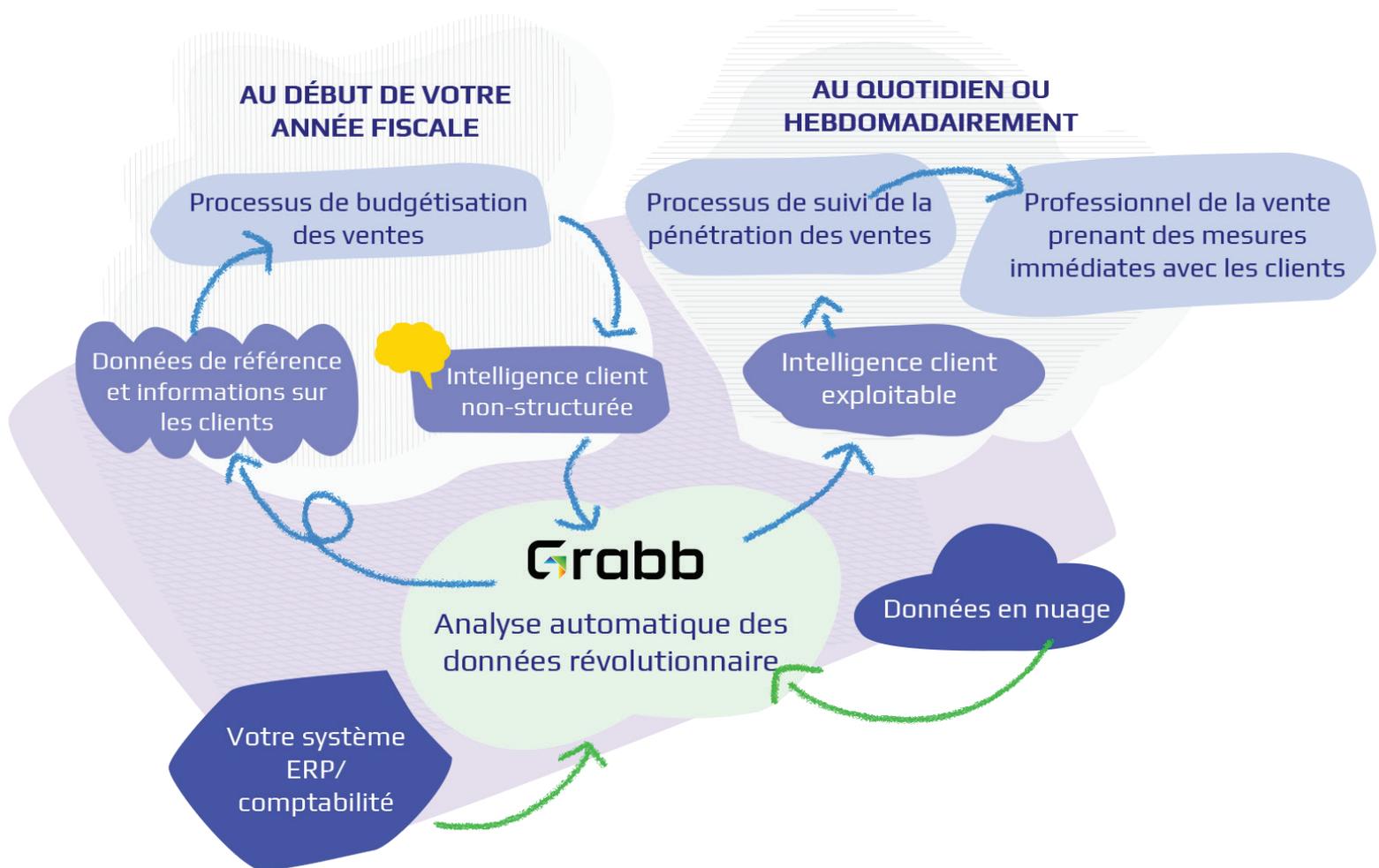
Dans le contexte du B2B avec des affaires répétées, si votre équipe de vente n'est pas très consciente de la pénétration des ventes sur une base par client, vous pourriez être dans un désavantage concurrentiel décisif.

Certaines IA en vente modernes sont capables d'une performance prédictive singulière que vous, en tant que directeur des ventes, devriez connaître. Être en mesure d'être alerté en toute hâte sur lequel de vos clients commencent à passer à la concurrence est un élément crucial pour fidéliser vos clients et avoir un faible taux de désabonnement. Une fois qu'un client a commencé à adopter des offres concurrentielles, il est beaucoup plus difficile de le ramener.

**« Une fois qu'un client a commencé à adopter des offres concurrentielles, il est beaucoup plus difficile de le ramener. »**

Si un travail que vous ou votre équipe faites semble trop inefficace ou si vous avez l'impression de ne pas avoir les bonnes informations pour agir de manière optimale, cela pourrait signifier que vous n'avez pas les bons outils. Au cours des dernières années, de nombreuses solutions technologiques innovantes et efficaces ont été disponibles pour aider les équipes de vente. Si vous travaillez dans le contexte du B2B avec des affaires répétées, nous vous suggérons d'essayer des solutions spécialement conçues pour cette situation.

## Commencez rapidement avec l'IA en vente



Alors que Pompcos continue de croître rapidement, Grabb AI agit en tant qu'analyste automatisé des données qui les aide à ne laisser aucun client tomber entre deux chaises. En utilisant Grabb AI, avec le même nombre d'employés dans les ventes, Pompcos est en mesure de gérer beaucoup plus de comptes et de territoires.

Si, comme notre client Pompcos, vous souhaitez voir comment l'IA en vente moderne, dans le contexte du B2B avec des affaires répétées, pourrait aider à stimuler les ventes de vos équipes, réservez une discussion avec l'un de nos experts. Ils seront en mesure de vous guider sur la façon dont les fonctionnalités alimentées par l'IA et les tactiques de gestion des ventes automatisées pourraient s'intégrer dans votre service des ventes.

ALIMENTÉ PAR



Visitez notre site web à :

**Grabb.ai**