

# 1<sup>ère</sup> rencontre Fabrice / Equipe Green Alternative

## 21/11/13



### Mail de Fabrice à l'issue de la rencontre

Bonjour à tous,

Merci encore pour votre accueil dans vos locaux hier (21/11) et pour cette interaction très riche.

Voici les quelques notes rapides sur les axes d'actions (Fabrice) ou de réflexion (Green Alternative), que nous pourrions rediscuter si vous le souhaitez, mais que vous pouvez traiter (ou pas) comme bon vous semble.

#### - Fabrice

- Rendre compte aux « groupe de référents » du besoin majeur (contrat cadre groupe) de green Alternative et confirmer comment chaque référent peut
  - Aider GA à mettre en relation avec des entreprises pour décrocher un contrat cadre et obtenir un revenu mensuel (STM et autres du carnet d'adresse des référents), Vs système d'audits en « single shot » comme aujourd'hui.
  - aider GA dans l'établissement d'un contrat cadre.
- Lire les 2 audits en ma possession, noter les points positifs et les axes d'améliorations.

#### - Green Alternative

- Réfléchir aux moyens d'améliorer la conversion de l'essai entre la première phase du processus (Audit, à savoir mesure, analyse et fourniture du plan d'action avec les partenaires), et la 2<sup>ème</sup> phase (mise en œuvre des actions).
  - Demander aux clients les raisons des retards du non-passage à la phase 2, la « Maîtrise d'ouvrage »,
    - Afin d'augmenter le revenu de GA
    - Pour le ré-utiliser en argumentaire commerciale, les réels succès commerciaux n'étant pas la finalisation de l'audit (générant le gros du revenu de GA), mais la mise en place des solutions
  - Mise en place d'une « data mine » commerciales/prospection centralisant la nature des besoins et décisions.
    - en notant de nombreuses caractéristiques (marché, taille du groupe, etc...) afin de créer une mine de données qui permettront de voir les points communs / liens entre les raisons invoquées de la non-conversions et les données d'entreprise,
    - ou encore si conversion il y a, la durée entre la remise du rapport et la signature de la maîtrise d'ouvrage, etc...établissement d'un Pareto pour les slides de prospection
- « Data mine » opérationnelle existante, bien continuer à y mettre l'accent.
- Bien réfléchir au cœur de métier green Alternative, est-ce bien uniquement l'économie d'énergie, ne pourrait-il pas répondre à un besoin plus large, plus indirect que la simple économie d'énergie.

