



LE LABEL  
CO-PILOTES

L'ALLIANCE DES EXPERTS-COMPTABLES INDÉPENDANTS

1

DIAGNOSTIQUER

*sa clientèle*



Le diagnostic clientèle est une **photographie** à l'instant T de la structure. Il permet de déterminer les **forces** et **faiblesses** de votre portefeuille client.

# 1

# DIAGNOSTIQUER

# sa clientèle

Base de données fiabilisée  
Opération de fiabilisation  
ENRICHISSEMENT DE LA BASE DE DONNÉES

Diagnostic portefeuille

Identification des zones de dangers

OPTIMISATION DE FRAIS

Renforcement ou désengagement d'un secteur

Réalisation du diagnostic clientèle



## OBJECTIF

- **Nourrir la stratégie marketing** par l'identification des opportunités d'actions défensives ou offensives (chasse / élevage)
- **Prioriser et phaser les actions commerciales / organisationnelles**
- Dans le cas d'une cession de part ou d'une fusion du cabinet avec une autre structure, définir et justifier le prix de vente d'un portefeuille.



## METHODOLOGIE

- **Entretien** de face à face avec le dirigeant pour définir les objectifs et contours de ce diagnostic
- **Analyse** statistique sur la base d'un fichier fourni par le cabinet
- **Restitution** en plénière de ce diagnostic



## LIVRABLES

- **Diagnostic** du portefeuille du cabinet
- **Propositions** d'actions offensives ou défensives.



## Option

Accompagnement à la mise en place des actions commerciales et/ou organisationnelles auprès des collaborateurs.

À partir de  
**800€**  
HT/jour

