

LIVRES BLANCS : BUSINESS DEVELOPMENT

Communiqué de Presse

TEMATYS a le plaisir de vous annoncer la sortie du volume3 de sa nouvelle série de livres blancs portant sur le développement des ventes B2B de produits Hardware photoniques. Dans ce chapitre, nous vous proposons d'examiner la construction de votre plan de développement.

Volume3 : Elaborer et structurer votre plan de développement

Format : 16 pages

Précédentes Parutions disponibles :

- *Volume1 : Les 5 questions fondamentales à vous poser pour lancer votre projet de Business Development*
- *Volume2 : Les Bonnes Bases - Vos outils de vente*

Langue : Français, Anglais

Prix de vente unitaire : Accès Libre

Visite en ligne : <https://tematys.fr/Publications/en/32-white-paper> - Site web : www.tematys.com

L'enjeu n'est plus de faire rêver vos investisseurs mais de réaliser des ventes le plus rapidement possible. Pour cela vous disposez d'une liste de prospects identifiés à contacter et à convaincre, ainsi que des ressources nécessaires afin de les atteindre et engager les échanges sur votre produit. Si en amont, les bases¹ de votre projet sont solides, la probabilité de succès est maximum. Vous disposez d'une vision claire de vos prospects et d'un objectif de votre taux de succès des offres à venir.

Le plan de développement est alors l'outil de prédilection qui vous permettra de **suivre** et **piloter votre projet de développement commercial**. C'est votre document de référence ; il se caractérise par son côté pragmatique et évolutif. Il rappelle vos objectifs chiffrés globaux et sert également de repère à toutes vos réunions d'avancement concernant le business development de vos produits.

¹ *Volume 2 de cette série de livres blancs sur la problématique du Business Development des PME/ Start up commercialisant des produits Hardware*

L'objectif des livres blancs à venir est de **fournir au lecteur une boîte à outils utile** sur laquelle il pourra s'appuyer pour acquérir et convaincre de nouveaux clients. Les prochains volumes aborderont d'autres **thématiques essentielles du développement commercial** à savoir :



Les 7 volumes de la série de livre blanc pour votre projet de Business Development