



ACTIVSALE

Agence de représentation active

PLAQUETTE DE PRÉSENTATION

www.activsale.com



NOTRE SAVOIR-FAIRE :

C'est de vous apporter un accompagnement opérationnel sur mesure, de l'étude stratégique à la mise en marché

NOS FORCES :

- ▶ C'est avant tout, de comprendre votre business et votre schéma opérationnel.
- ▶ Définir ensemble la feuille de route la plus adaptée par rapport à vos objectifs de croissance ainsi que vos budgets.
- ▶ Vous apportez une expertise de plus de 12 années au niveau international pour :

Accélérer et sécuriser vos développements

Capitaliser sur une base de contacts avec un réseau d'agents & de distributeurs

Transfert de compétences : simplifier votre compréhension des spécificités de chaque marché Européen

Intervenir sur toutes les phases de votre déploiement opérationnel

Vous représentez auprès de comptes clefs

Suivre, gérer et appointer votre force de vente avec reporting consolidé

Animer et coordonner votre réseau de revendeurs en collaboration avec vos équipes administratives

Lien constant avec les marchés de l'avant-vente à l'après-vente (Performances produits/Besoins)

Etude d'implantation pour optimiser le service, les livraisons et les marges.

Activsale vous propose plusieurs champs d'interventions :

▶ Conseils et stratégie

- Accompagnement sur la phase d'avant vente : phase de préparation commerciale

- Ciblage pays (marché stratégique vs marché d'opportunité)
- Revue de marché, étude de concurrence, définition du mix produit ou de la marque (Mapping sur 12 critères)
- Préconisation stratégique (Prix, marge, structure de prix...)
- Définition du ou des schémas opérationnels, revue juridique (CGV...)
- Définition de la politique commerciale

- Déploiement commercial

- Ciblage du ou des partenaires commerciaux
- Mise en place opérationnel d'une force de vente adaptée au regard des objectifs de déploiement et/ou de maîtrise de(s) marché(s) définis (Agents, représentants, distributeurs)

- Phase de commercialisation

- Présentation, échantillonnage, coordination, gestion de l'information
- Plan marketing et de promotion

▶ Animation de réseau

- Un réseau à créer : direction commerciale externe

Vous souhaitez disposer d'une direction commerciale externe en temps partagé, adapter vos charges à vos besoins en matière d'intelligence commerciale en adéquation avec l'évolution de votre Chiffre d'Affaires, une solution existe par l'intermédiaire d'Activsale. Vous pouvez ainsi bénéficier d'une ressource dédiée et compétente avec toute la souplesse que peut apporter un prestataire.

- Un réseau déjà amorcé : Coordinateur

Vous disposez déjà d'agents &/ou de distributeurs, vous avez identifié les limites d'un développement sans une véritable animation et coordination. Vous souhaitez créer une équipe commerciale qui fonctionne en synergie et puisse s'appuyer sur des outils performants. Activsale est en mesure de fédérer vos agents dans une démarche collective. Avec en outre le bénéfice d'un reporting efficace qui vous assure une visibilité sur le développement de votre activité.

Promotion

Proposer des outils de valorisation de votre offre, soumettre des propositions d'opérations testées qui ont un effet de levier sur vos ventes.

Des solutions concrètes tournées vers un objectif : l'optimisation.

MOYEN DE PROMOTION : NOTRE BASE DE DONNÉES

“ Nous souhaitons nous faire connaître auprès d'une cible identifiée d'un maximum de 200 détaillants à très forts potentiels. Activsale nous a permis de les identifier, de les contacter avec à la clef pour nous un gain de temps et d'énergie formidable. (Curvy Kate – Steve Hudson Directeur) ”



MOYEN DE PROMOTION : LE PHONING

“ Nous souhaitons concentrer nos efforts sur les 20 à 30% de prospects les plus intéressés. Activsale a mis en place pour nous une opération de phoning suite à notre mailing. Cette action nous a permis d'engager un dialogue commercial avec de très bonnes perspectives de transformations. ”



VOUS FAIRE PROFITER DE NOTRE LARGE CONNAISSANCE DES MARCHÉS ET DE LEURS CONTRAINTES POUR VOUS AIDER À RÉDIGER VOTRE PROPRE CAHIER DES CHARGES.

Type de distribution

Parce que chaque besoin est spécifique, nous vous proposerons **une collaboration « sur Mesure »** dès lors que votre cahier des charges aura été formalisé.

Nous privilégions une approche dédiée quelque soit votre profil. Notre objectif est de définir avec vous les axes de développement pour initier une collaboration et de vous conseiller pas à pas sur leur mise en œuvre.

VOUS ÊTES...	...ACTIVSALE VOUS APPORTE :
<p>UNE MARQUE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conseils en stratégie commerciale et représentation • Un accompagnement dédié • Assistance juridique • Location d'une base de données de plus de 10 000 contacts • Des actions de phoning et mailing ciblés • Un réseau d'agents • Une collaboration avec tous les acteurs (SS, VPC, Dpts, Web) <p>> NOUS ACCOMPAGNONS VOTRE AMBITION DE DÉVELOPPEMENT</p>

VOUS ÊTES...	...ACTIVSALE VOUS APPORTE :
<p>UNE MARQUE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Des marques performantes • Un suivi facilité avec les fournisseurs • Une démarche de prospection active (Emailing et Phoning) • Des outils performants : base de données, CRM ou outil de suivi client • Une optimisation de votre charge administrative <p>> NOUS ACCOMPAGNONS VOTRE AMBITION DE DÉVELOPPEMENT</p>
<p>UN AGENT</p>	

VOUS ÊTES...	...ACTIVSALE VOUS APPORTE :
UNE MARQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Des marques performantes (Marge et produits) • Un service réactif • Un relais avec les agents et/ou les fournisseurs • Des opérations commerciales <p>> NOUS ACCOMPAGNONS VOTRE AMBITION DE DÉVELOPPEMENT</p>
UN AGENT	
UN DISTRIBUTEUR	

VOUS ÊTES...	...ACTIVSALE VOUS APPORTE :
UNE MARQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Les renseignements que vous attendez sur les collections • Une mise en relation avec une boutique proche de chez vous où acheter le produit de votre choix <p>> NOUS SOMMES À VOTRE ÉCOUTE POUR RÉPONDRE À VOS ATTENTES</p>
UN AGENT	
UN DISTRIBUTEUR	
UN CONSOMMATEUR	

VOUS ÊTES...	...ACTIVSALE VOUS APPORTE :
UNE MARQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Un relais privilégié avec les marques • Des échantillons pour des photoreportages • Des dossiers de presse sur demande • Des visuels et informations relatives aux marques et/ou aux produits • Des informations sur les tendances et les produits de la saison à venir <p>> NOUS SOMMES À VOTRE ÉCOUTE POUR RÉPONDRE À VOS ATTENTES</p>
UN AGENT	
UN DISTRIBUTEUR	
UN CONSOMMATEUR	
LA PRESSE	

Activsale intervient aujourd'hui auprès de différents marchés :

- ▶ GMS / GSS : via des centrales d'achats en promotion de marque ou via du « private label »
- ▶ Distribution spécialisée (Détailants/Chaînes/Online/Grd Magasins/Soldeurs)

L'objectif d'Activsale est d'utiliser au mieux toutes ses connexions pour faciliter et accélérer votre introduction, votre développement auprès de ces réseaux.

Implantation





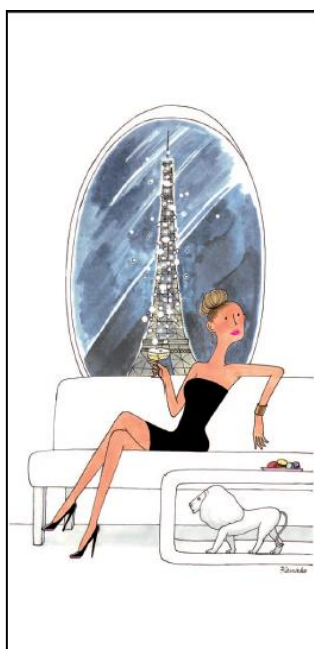
Création du concept « The French lounge »

Le concept est de promouvoir l'ensemble des marques Françaises participant au salon de la lingerie Curve (marché Nord-Américain). Le French Lounge se veut être un lieu de détente pour les acheteurs dont l'objectif est de faciliter les rencontres informelles entre les marques et les revendeurs. Le développement de ce support a été rendu possible grâce à Modexport et au soutien financier du Défi.



Support de promotion développé pour promouvoir le French Lounge auprès du visitorat de salon Curve NY

- www.curvexpo.com
- [Télécharger le flyer de promotion « The French Lounge »](#)



Exposition photo sur le salon French lounge sur le thème « Mon Paris ».

L'exposition a été réalisée par M. Christophe Bocquet Photographe amateur dont vous pourrez retrouver les créations sur www.magneticlandscapes.com



Audit de la société "Laurence Tavernier" sur le pôle Export

- www.laurencetavernier.com

Missions en cours...

Hotmilk

Rôle de coordinateur commercial Europe (MDM Market Developer manager)

► www.hotmilklingerie.com

Curvy Kate

Représentation France/Belgique, Support stratégique et opérationnel sur le marché Nord-Américain

► www.curvykate.com

Claudel Lingerie

Accompagnement commercial pour vendre la lingerie de nuit en private label auprès de la GMS, de la GSS ainsi que sur des chaînes spécialisées

RÉFÉRENCES



EUROVET – Organisation de salons internationaux de la lingerie

Nous sommes très sensibles à tout ce qui permet aux entreprises de pouvoir développer leurs prises de position sur les différents marchés. Nous avons donc été, naturellement intéressés par l'offre des Belles Places – Activsale qui vise à accompagner les entreprises souhaitant s'introduire sur le marché européen, qu'il s'agisse d'un soutien opérationnel ou stratégique, du déploiement d'une marque ou de la recherche d'un agent ou de distributeur...

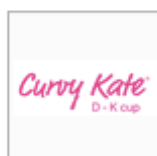
Marie Laure Bellon Homps – CEO – Eurovet



Hot milk – marque spécialiste en lingerie féminine d'allaitement

Les Belles Places has helped HOTmilk developed the European market for over the past year. During this time we have found them to be exceptionally dedicated, loyal and knowledgeable which has been influential in our product placement and recognition within the EU.

Angela Crosbie – Co-founder of Hotmilk, NZ



Curvy Kate – Marque spécialiste en lingerie féminine de grandes tailles

François has achieved impressive results since he launched Curvy Kate in France. He has also helped us find distribution in Canada, and will assist us in further growth of the brand. François has an excellent understanding of the lingerie industry globally, with good experience in most countries worldwide. He has given valuable advice on our product range, and provided a very professional and insightful service. We look forward to continuing our successful working relationship.

Steve Hudson – Managing Director – Curvy Kate
www.curvykate.com

Tél : +33 (0) 472 311 584

Fax : +33(0)9 81 38 59 05

