

IDENTIFIER LES LEVIERS DE CROISSANCE DANS LE FONCTIONNEMENT D'UN COLLECTIF D'ASSOCIÉS

CONTEXTE ET ENJEUX

Dans un contexte économique difficile, les 4 dirigeants d'une Business Unit au sein d'un cabinet de conseil recherchent une nouvelle manière de développer l'activité. L'approche map & match va leur permettre de comprendre leur mode de fonctionnement et leur donner les clés d'un nouveau mode opératoire.

DÉMARCHE

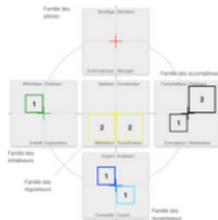
1 Identification des **énergies spontanées** du collectif, dont:

- l'envie de conquérir de nouveaux territoires (**Affronteur**)
- le déploiement méthodique de projets (**Concepteur**)
- le goût de l'action et du résultat (**Réalisateur**)



2 Identification des **freins** du collectif, dont:

- peu enclin à accompagner les projets existants (**Finisseur**)
- peu d'envie de co-construire (**Médiateur**)
- pas de priorité à la communication (**Connecteur**)



RÉSULTATS



UN COLLECTIF REMOTIVE
AUTOUR D'UNE NOUVELLE
STRATEGIE COMMERCIALE
QUI LUI CORRESPOND



DE NOUVELLES
OPPORTUNITES DE
CROISSANCE
CONCRETEMENT
IDENTIFIEES

3

Travail autour des **leviers de croissance** identifiés:

- Formaliser une revue des projets en cours pour identifier les possibilités d'Upsale
- Travailler le marketing des activités en interne pour identifier des opportunités de projets conjoints avec les autres BU