

Les objectifs business des fabricants et distributeurs

🎯 Objectifs

Pour partager et aligner les priorités stratégiques, identifier des synergies, optimiser les ressources communes et maximiser les opportunités de croissance.

💡 Comment s'en servir ?

Ambitions business	Fabricants	Distributeurs
CIBLE CLIENTÈLE	Utilisateurs	Acheteurs
FIDÉLITÉ CLIENTÈLE	Marque	Point de vente
INDICATEUR PRINCIPAL	Part de marché	Valeur commande (panier moyen)

💡 À retenir

Lors des revues annuelles, les partenaires évaluent les résultats, fixent leurs ambitions et définissent les moyens pour y parvenir. Ces échanges permettent de co-créer et de répartir la valeur.

💡 **Les « Category Captains »**, leaders ou partenaires clés, offrent des solutions sur mesure et partagent des données de marché pour développer la catégorie.