BAROMETRE DU BUSINESS FEVRIER 2015

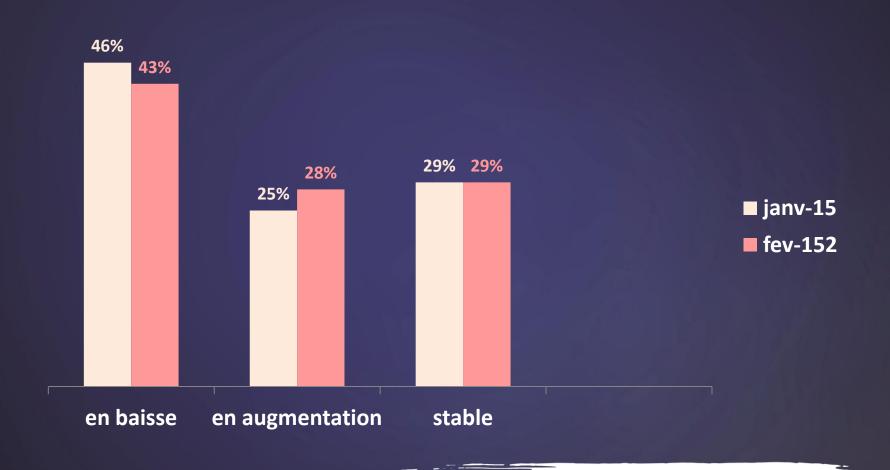
Réalisé par MétéoJob et Booster Academy

Notre objectif est d'avoir une vision du business qui remonte du terrain, en particuliers de ceux qui sont tous les jours dans la réalisation du business : les commerciaux. Que ce soit en BtoC ou en BtoB.

- Le sondage a été réalisé sur la période du 2 au 5 février 2015.
- 470 personnes ont répondu.
- 51% des répondants travaillent dans une structure de moins de 20 personnes, 32% dans une structure de 21 à 250 personnes, 12% dans une structure de 251 à 5 000 personnes, 3,5% dans une structure de plus de 5 000 personnes et 1,5% dans des structures de type publique ou collectivité territoriale.

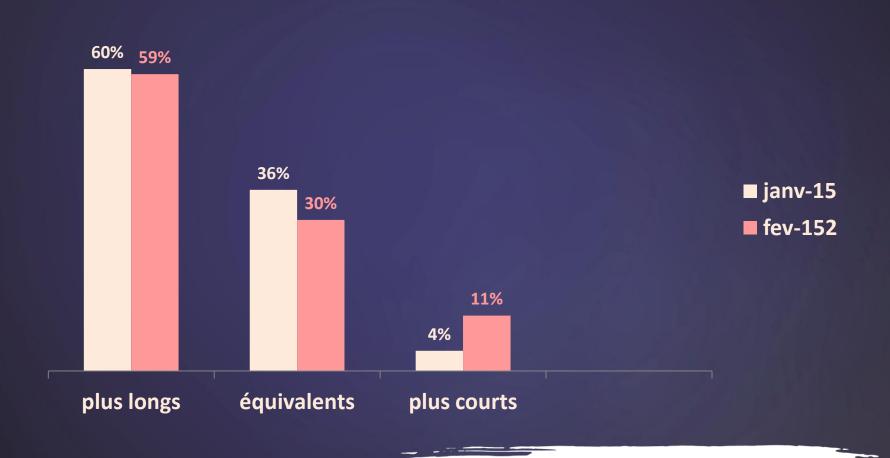


Q4. Au sein de votre entreprise, par rapport à la même période l'année dernière, votre business est :



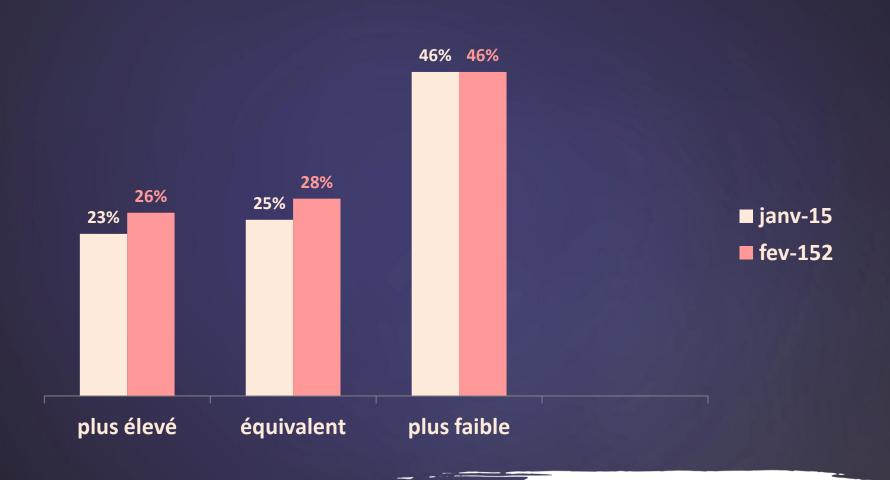
booster

Q5. Les cycles de décision de vos clients (délai entre le 1er RDV et la signature) sont :



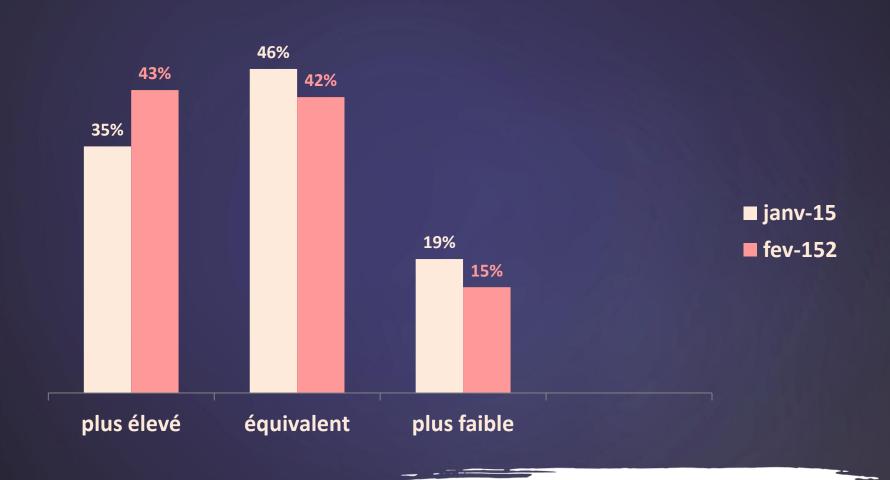
booste/

Q6. Votre taux de concrétisation (nombre de propositions / nombre d'affaires signées) est :

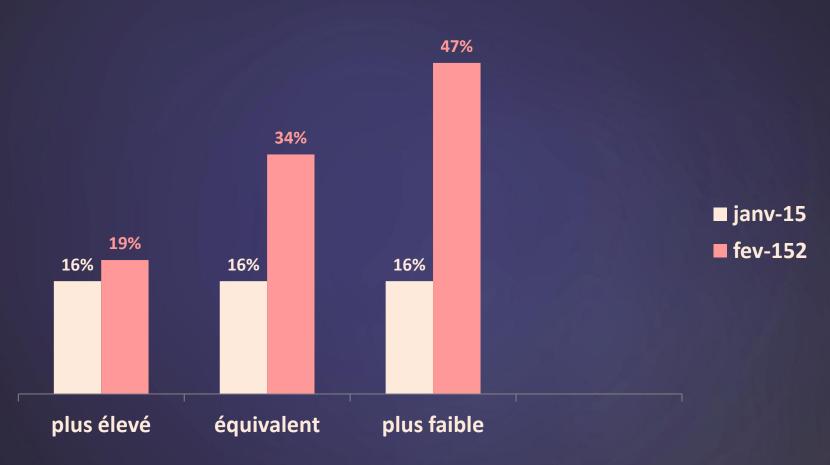


booster

Q7. Le nombre moyen de personnes à rencontrer pour signer une affaire est en moyenne :

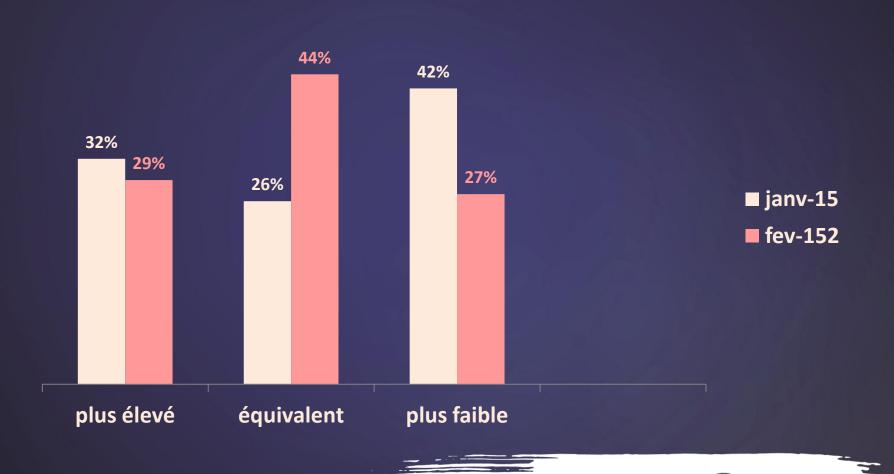


Q8. Le montant moyen des affaires que vous signez est :

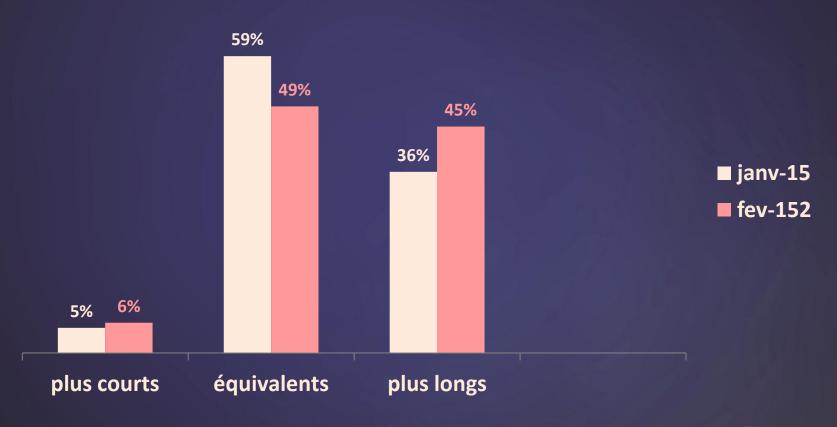




Q9. Le nombre de propositions envoyées mais non encore signées (taille du pipe commercial) :

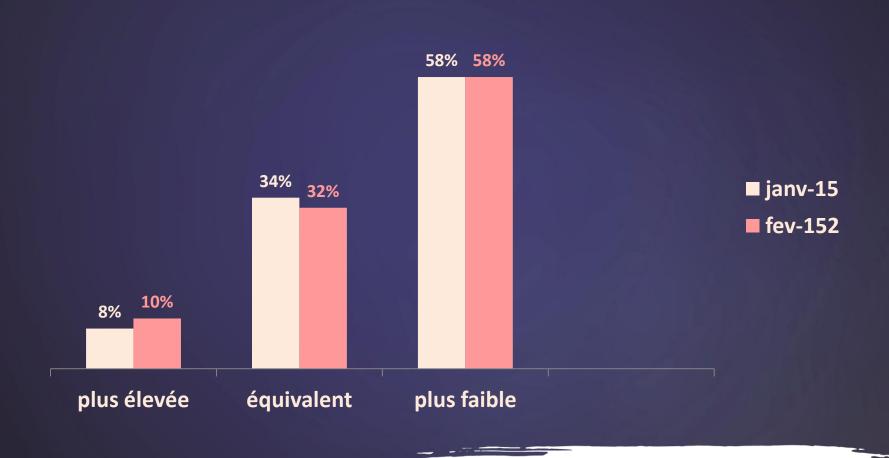


Q10. Vos délais de paiement sont...



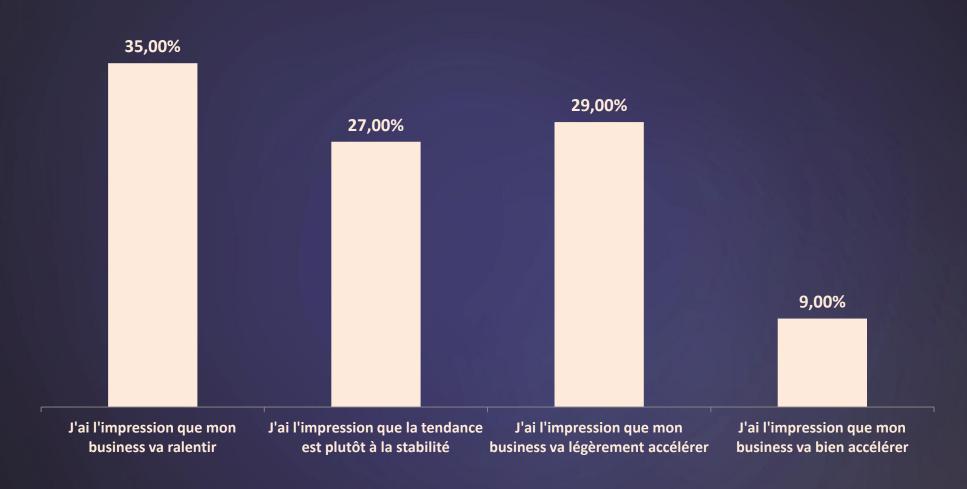


Q11. La marge constatée de vos affaires est...



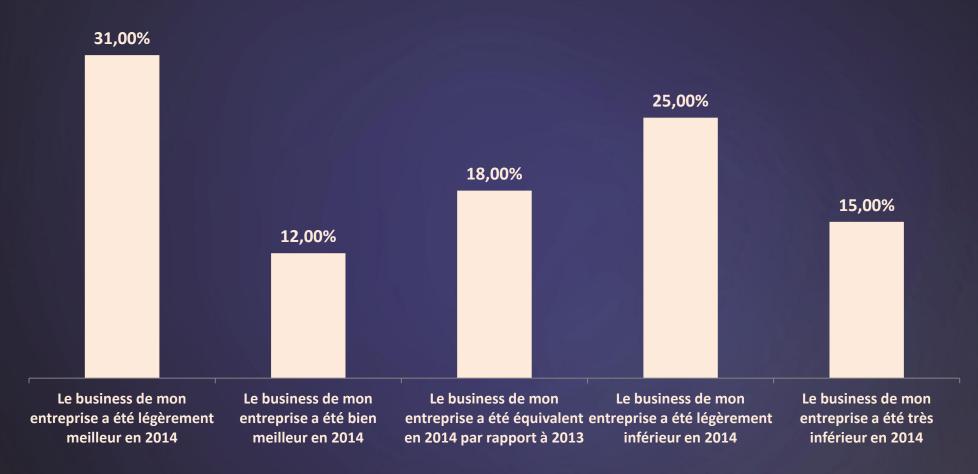
booste/

Q12. Quelle est votre perception sur l'évolution de votre business dans les prochains 3 mois ? (1 seule réponse possible)





Q13. Plus globalement, comment s'est passée l'année 2014 pour votre entreprise, par rapport à 2013 ? (1 seule réponse possible)





Q14. Concernant votre prospection, quelles sont les phrases ci-dessous qui correspondent le mieux à votre pratique ? (2 réponses possibles)

