



f'usness Atom Model

Décembre 2011

f'usness® SPRL 2011-2013

The **Business** way to **Fusion** your **Success** !



Table des matières

Table des matières	2
1. Introduction	3
2. Objectif.....	4
3. Modèle	5
3.1. Mise en œuvre.....	5
3.2. La force du modèle	6
4. Principe	7
4.1. Avantages.....	7
5. f'usness	10
5.1. Modèle Collaboratif	10
5.2. Une Offre en Trois Piliers.....	10
5.3. Segmentation	11
5.4. Expertise	11
6. Profil des « Business Partner »	12
7. Contact	13

1. Introduction

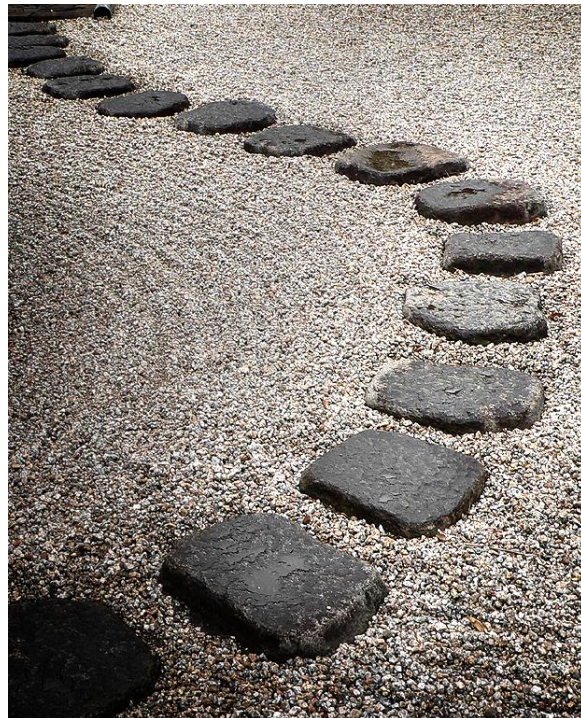
Afin de renforcer son positionnement sur le marché, **fusness®** a mis en place une nouvelle organisation de sa force de vente.

fusness® donne naissance à un modèle de management en cascade hiérarchique.

Ce modèle, nous l'assimilons au modèle de l'atome. L'idée est que l'environnement **fusness®** soit formé d'une part, par son noyau, c'est-à-dire son équipe interne ainsi que ses partenaires, et d'autre part, que gravite autour de ce noyau une multitude d'éléments « externes » à l'entreprise, à savoir ce que l'on appellera les « Business Partner ».

Dans cette optique, nous sommes à la recherche de candidats vendeurs, freelances et/ou particuliers, désirant augmenter leurs revenus rapidement dans un système éprouvé, structuré et contrôlé.

Notre force de vente sera une intégrante clé et une « added-value » à l'entreprise afin qu'elle reflète les valeurs de **fusness®**.



2. Objectif

L'objectif de cette nouvelle organisation de force de vente est de booster le développement du positionnement commercial de **fusness®**.

L'avantage de cette nouvelle forme de structure commerciale est double : elle est stimulante, attrayante pour les vendeurs et elle est efficace. A terme, elle permettra d'acquérir un vaste réseau formant une véritable communauté d'échanges à dimension très humaine.

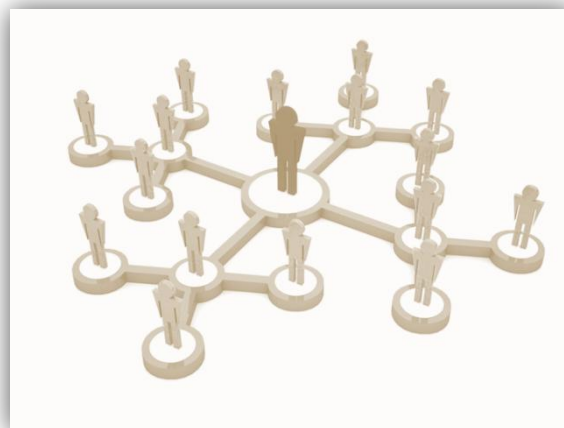
L'objectif poursuivi par **fusness®** se doit de rencontrer les idées maitresses de sa stratégie :

- Etre unique
- Etre difficilement imité ou remplacé
- Produire une grande valeur ajoutée
- Renforcer le lien avec le client
- Imposer sa notoriété naturellement, par la qualité élitiste de son approche

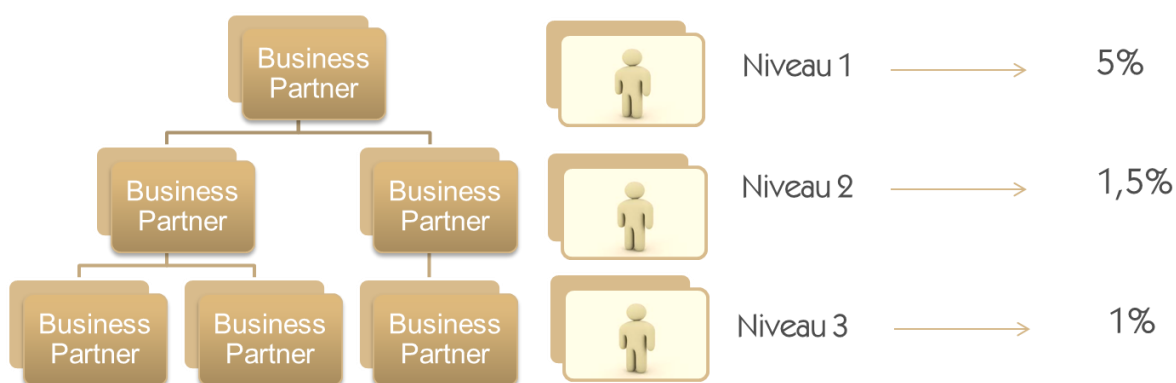
3. Modèle

3.1. Mise en œuvre

L'idée est de cumuler revenus & avantages sur plusieurs niveaux par un système de parrainage. Chaque « Business Partner » est responsable des deux niveaux en dessous de lui.



1. Lorsqu'un « Business Partner » apporte un Lead (Opportunité Commerciale), il est rétribué de 5% sur son apport (niveau 1).
2. Lorsque l'un des « Business Partner » en dessous de lui apporte un Lead, il est rétribué de manière régressive, à raison de
 - a. 1,5% pour les Leads apportés par ses « filleuls » du niveau 2
 - b. 1% pour Les leads apportés par ses « filleuls » du niveau 3



Pour assurer une égalité totale entre les « Business Partner », ce principe s'applique sur maximum 3 niveaux.

3.2. La force du modèle

Egalité

C'est dans l'intérêt de chaque « Business Partner » de développer son réseau et de jouer son rôle de « parrain ». Le parrainage en cascade permet à chacun d'atteindre plus ou moins rapidement le plus haut stade possible, c'est-à-dire la gestion des deux niveaux qui lui sont inférieurs.

De plus, ce modèle booste les équipes et favorise la collaboration entre les différents « Business Partner », rejoignant ainsi la notion de « l'humain », valeur essentielle de **fusness®**.

Il permet également d'établir très rapidement un réseau en constante évolution puisque chaque « Business Partner » est libre de développer continuellement et sans limite son réseau de filleuls. Il s'agit donc d'une démarche honnête visant à ce que chacun se trouve sur le même pied d'égalité. Chaque « Business Partner » est libre d'évoluer à son rythme mais les opportunités finales sont les mêmes pour tous.

Transparence

Par ailleurs, l'entreprise s'engage à travailler en toute transparence.

Un réseau Intranet avec l'évolution des ventes de chacun, le suivi des leads, etc. sera rapidement mis en place afin que chaque vendeur puisse se situer dans l'environnement dans lequel il évolue.

Des séminaires seront également organisés, en moyenne une fois par trimestre. Ces séminaires seront scindés en deux parties :

- *Sessions informatives* : afin de tenir les vendeurs au courant de l'évolution de la société.
- *Sessions de coaching* : organisées dans le but de toujours mieux former les vendeurs et d'optimiser ainsi au maximum les ventes.



4. Principe

fusness® prône une collaboration active entre ses différents « Business Partner ». Pour faciliter cette collaboration et garantir un développement optimal, l'entreprise a créé un système de commissionnement et d'avantages unique.

4.1. Avantages

Systeme de commissionnement



Le modèle permet une rémunération à la hauteur des efforts fournis par chacun. Plus le « Business Partner » coach ses « filleuls » de manière efficace, plus il est rétribué. Sa rétribution est donc directement dépendante de son engagement et de l'efficacité de son champ d'action.



Avantages supplémentaires



- **Les Points**

Pour chaque vente réalisée, le « Business Partner » reçoit des points. Le nombre de points engrangés varie en fonction de la vente.



A la fin de chaque mois, grâce aux ventes qu'il a réalisées et en fonction du nombre de points ainsi cumulés, le « Business Partner » peut choisir un cadeau parmi une liste de choix.

Les compteurs sont remis à zéro pour le mois suivant.

- **Le titre de « Best Business Partner »**

Chaque mois, un « Business Partner » est élu « Best Business Partner ». Il s'agit du « Business Partner » qui a cumulé le plus grand nombre de points sur le mois. A ce titre, il bénéficie d'avantages supplémentaires définis en fonction du nombre de points accumulés.



S'il a accumulé entre 0 et 20 000 points, il reçoit un Bongo classe A.

S'il a accumulé entre 20 000 et 30 000 points, il reçoit un Bongo classe B.

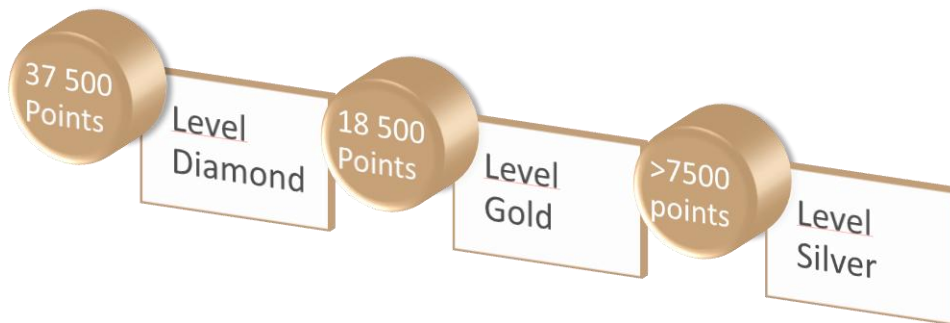
Enfin, si le nombre de points qu'il a accumulé dépasse 30 000 points, il reçoit un bongo classe C.

Chaque nouveau mois, les compteurs sont remis à zéro pour tous les « Business Partner ».

- **Levels**

A la fin de l'année, on totalise l'ensemble des points cumulés chaque mois et on classe chaque « Business Partner » dans un « Level » selon ce total.

1. Si le « Business Partner » atteint 7500 points, il entre dans le *Level Silver*. A ce titre, il a droit à participer aux événements de base de la société dont l'événement annuel.
2. Si le « Business Partner » atteint 18 500 points, il entre dans le *Level Gold*. A ce titre, il aura l'occasion de participer au we annuel en Champagne.
3. Si le « Business Partner » atteint 37 500 points, il entre dans le *Level Diamond*. A ce titre, il participera au voyage annuel au Club Med d'Opio en Provence (4-5 jours).



Chaque nouvelle année, les compteurs sont remis à zéro pour tous les « Business Partner ».

- « **Best Business Team** »

Nous tenons également à récompenser le travail de nos meilleurs « parrains » et la bonne gestion de leur équipe. En ce sens, le « Business Partner » qui motivera ses « filleuls », au point qu'au moins 3 d'entre eux atteignent le Level « Diamond » à la fin de l'année, bénéficiera d'un voyage d'une semaine (7-8 jours) au Club Med de Sinai Bay accompagné de ses meilleurs « filleuls ».

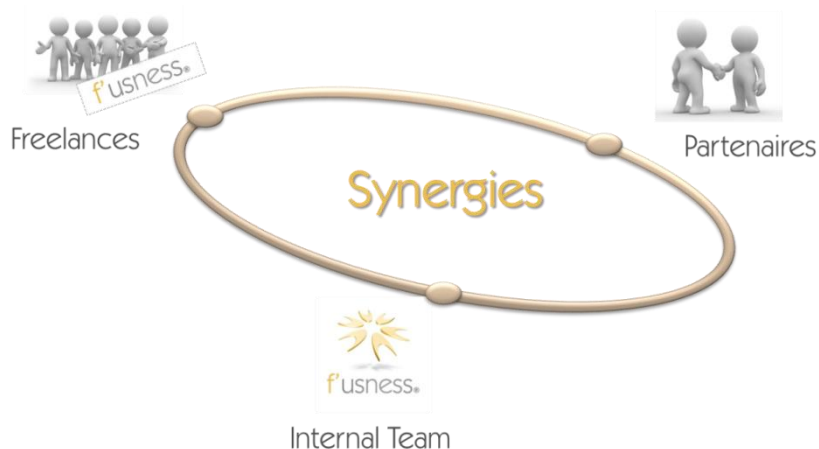


5. f'usness

5.1. Modèle Collaboratif

L'originalité du modèle f'usness® réside dans son aspect collaboratif. La recherche permanente de relations « win-win » entre tous les intervenants nous amène à des partenariats très forts.

Cet esprit collaboratif permet de générer une valeur très haute, en termes de conseil, à un prix plus compétitif.



5.2. Une Offre en Trois Piliers

L'offre f'usness® est composée de trois piliers : Le Management, L'IT Management et la Communication.



f'usness® propose aux entreprises une démarche intégrée par l'alignement de ses trois piliers. Aujourd'hui, les technologies et la communication doivent supporter la stratégie de l'entreprise, tel un véritable levier de la performance de celle-ci.

5.3. Segmentation



5.4. Expertise



Pour une information plus détaillée sur notre offre, visitez notre site www.fusness.com

6. Profil des « Business Partner »

Dans l'idée de l'entreprise de se développer de façon durable, **fusness®** tient à s'entourer des meilleurs éléments du marché.

Dans le cadre de la mise en place de ce projet, nous sommes activement à la recherche de « Business Partner » prêts à relever le défi et pouvant apporter une véritable valeur ajoutée à l'organisation.

Critères :

- Freelance ou ayant la capacité de le devenir rapidement
- Expérience commerciale probante (pas forcément dans le secteur du service)
- Autonomie
- Contact facile
- Bonne présentation



Objectif

Augmenter la performance de **fusness®** en préparant, analysant et assurant le suivi des activités commerciales liées à ses propres comptes.

Missions

Pre-Sales :

- Faire de la prospection client
- Assurer le suivi des différentes requêtes d'opportunités commerciales
- Organiser des réunions des niveaux 2 & 3
- Préparer les fichiers (clients, activités, etc.) pour les réunions
- Assurer le suivi des actions

Gestion des opportunités commerciales :

- Analyser les demandes, pré-évaluer les risques et la faisabilité des offres
- Elaborer une stratégie d'offre, promouvoir des différenciateurs clés, assurer la cohérence des offres
- Assurer une contribution continue à l'amélioration de la qualité des offres
- Réaliser des présentations et des démonstrations des services de l'entreprise
- Rester au courant de l'évolution du marché et de la concurrence

Travailler en haute collaboration avec l'équipe Sales de terrain :

- Répondre aux demandes des Sales Manager/Conseillers.
- Assurer le suivi des visites des Sales Manager et des "rapports de visites".

7. Contact

Si vous souhaitez devenir partenaire de **fusness®** et être associé au succès et la rentabilité commune du projet d'entreprise porté, n'hésitez pas à envoyer votre candidature à la personne suivante* :

Aurélie BERGER

aurelie.berger@fusness.com

fusness SPRL

Avenue des Volontaires, 19

1160 Bruxelles



Plus d'informations sur **fusness®** : <http://www.fusness.com/>

* Nous vous rappelons que cette structure est indépendante et à ce titre non liée au personnel de **fusness®**. Les candidatures seront acceptées uniquement si vous êtes vendeur freelance, structure d'entreprise équivalente et/ou particuliers désireux d'augmenter ses revenus.



fusness® SPRL 2009-2013

The **Business** way to **Fusion** your **Success** !

