

BUSINESS PLANNING

Stratégie Go To Market

"PASS STRATEGIE"

Un accompagnement individualisé pour les besoins de réflexion stratégique

VOS ENJEUX

- Définir/challenger/adapter votre stratégie Go to Market.
- Vous avez des enjeux stratégiques pour **vos positionnement d'offre**, votre stratégie d'industrialisation, votre excellence opérationnelle... ?

POUR QUI ?

- Startups/PME/ETI/Grands Groupes.
- Accessible aux membres ou non membres.

QUOI & LIVRABLE ?

- Réunion de cadrage et audit de l'existant → **Compte-rendu de réunion.**
- Ateliers de travail sur les sujets prioritaires → **Compte-rendu d'atelier.**
- Débats et échanges.
- Atelier de restitution → **Compte-rendu d'atelier.**
- Conclusions et recommandations.
- Suivi des mises en relation éventuelles.

VOS BENEFICES

- Conseil d'un œil extérieur et neuf.
- Expertise Senior technologique et marché.
- Être orienté vers des experts spécialisés par le Pôle **SCS** le cas échéant.

LES FORCES DE SCS POUR VOUS ACCOMPAGNER

- **SCS** a accompagné plus de **500 entreprises** au total.
- **SCS** a accès à des informations technologiques et concurrentielles très qualifiées.

MODALITES & TARIF

- Prix : **En fonction du besoin et du type de prestation (50% de réduction pour les membres)**
- Durée estimative de réalisation de l'accompagnement : **4 mois**

VOTRE CONTACT

Stéphanie Schohn
Directrice Ecosystème et PME
Tél. : 06 89 96 19 11
stephanie.schohn@pole-scs.org