



openfield[®]
decide with confidence

Services & conseils

2023

OpenField, en quelques mots

OpenField est un cabinet de conseil en stratégie qui guide la transformation de l'activité de ses clients pour apporter efficacité, performance et innovation par l'utilisation d'outils pragmatiques couvrant les domaines du positionnement stratégique, de l'organisation, de la gestion et des systèmes d'information.

Le travail conjoint sur les facteurs financiers, organisationnels, technologique et humains produit une vision d'ensemble des besoins de nos clients pour les accompagner vers l'excellence dans leurs processus de travail, interne ou externe et sur leur marché de référence.

Comprendre, imaginer, organiser & déployer



Votre entreprise évolue sur un chemin accidenté sur lequel vos décisions et vos actions ne sont ni comprises ni suivies.

Cette situation permet d'avancer, de façon opportuniste, mais vous empêche de développer une vision du futur. Ce qui n'est rassurant pour personne.

Ne serait-il pas temps de faire appel à un soutien pour supprimer les freins à votre croissance ?

Livrables

- **Rapport "Stratégie & déploiement"**
 - Un diagnostic qui produit un rapport sur les points saillants de votre stratégie
 - Ce que vous devez conserver, renforcer, abandonner ou acquérir.
- **Plan des objectifs opérationnels sur 3 ans**
 - Sur base du rapport, avec le complément d'analyse complémentaires
- **Plan de déploiement**
 - Plan de communication, planification des points d'avancement, et adaptation des plans d'actions aux contextes

Évaluation

- **Bilan Annuel** : Point de synthèse annuel des avancements, des adaptations et des résultats

Investir judicieusement pour l'informatique



Investir dans son informatique, pièce par pièce, et découvrir que les choix ont été mal faits ou que des parties importantes ont été oubliées.

Dommage, on pensait économiser en le faisant petit à petit, mais ça va nous coûter encore plus cher!

Sans plan directeur informatique (ou schéma directeur) qu'est-ce qui donne la définition, la formalisation, la mise en place d'un système d'information avec une vue claire de l'organisation et des responsabilités ?

Livrables

- **Rapport "Stratégie et système d'information", cartographie informatique**
Un diagnostic qui produit un rapport sur les points saillants de votre système d'information
Ce que vous devez conserver, renforcer, abandonner ou acquérir.
- **Priorisation et planification des évolutions**
Sur base du rapport, arbitrage des évolutions pour les équipes, les sous-projets, les budgets
- **Plan complet d'évolution sur 12 à 36 mois**

Évaluation

- Suivi des jalons de progression tous les trois mois

Sécurité adaptée, entreprise protégée



"Je connais mes risques"... combien de fois on a dit cela? Notre informaticien nous parle de risques mais sans un rapport, sans données, sans mesures de ce que cela pourrait engendrer ou nous coûter. Pourtant, tout le monde en parle, les menaces et les attaques augmentent et leur impacts sont de plus en plus forts pour notre activité.

Avant tout achat de produits de sécurité, ne serait-il opportun de savoir si cela est nécessaire et suffisant à notre protection?

Comment développer mes activités dans un cadre fiable et maîtrisé, pour éviter de tout perdre ?

Livrables

- **Rapport "Assets & scénarios de risque »**
Un inventaires des actifs de l'entreprise, puis un scénario de risque potentiel pour chacun.
Un état des lieux précis, la base fiable pour une analyse de risques.
- **Analyse complète des risques**
Cette analyse de risque (ITIL / ISO27005 /EBIOS) permet de prendre connaissance des coûts d'impact de chaque risque
- **Plan de sécurisation informatique**

Évaluation

- Suivi du plan de traitement des risques
- Revue semestrielle des risques

Un ERP pour centraliser l'information



Vous devez changer d'ERP, mais comment choisir?

Les intégrateurs ont toujours la solution miracle qui promet « simple » et finalement il faut payer de plus en plus.

De la compréhension des processus métier, en passant par la structuration de vos besoins, jusqu'au choix du bon partenaire et au suivi de la mise en service... c'est une longue route, en avez-vous les ressources ?

Livrables

- **Rapport "Digitalisation des processus de gestion"**
Un diagnostic qui produit un rapport sur les points saillants de vos processus et outils de gestion
Ce que vous devez conserver, renforcer, abandonner ou acquérir.
- **Cahier des charges**
Sur base du diagnostic, rédaction d'un cahier des charges complet
- **Appel d'Offres**
Rédaction, dimensionnement et émission d'un appel d'offres
- **Évaluation, sélection finale**
Réception et analyse des offres puis sélection de la solution la plus proches des critères du cahier des charges

Évaluation

- Suivi à 3 et 6 mois du déploiement de votre ERP

Une clientèle active, une entreprise heureuse !



Votre concurrence est très présente. Vos prospects et vos clients sont de plus en plus informés. Commercialement, c'est difficile.

Il est essentiel de créer une culture d'entreprise axée sur le client, où chaque employé est conscient de l'importance de l'expérience client et travaille en conséquence.

Comment faites-vous pour attirer, convertir, fidéliser et développer chaque client ?

Livrables

- **Rapport "Relation Client"**
Un diagnostic qui produit un rapport sur les points saillants de votre culture client
Ce que vous devez conserver, renforcer, abandonner ou acquérir.
- **Profilages des clients cibles**
Qui sont les clients qui manquent à votre développement ? Et comment les acquérir ?
- **Parcours des profils majeurs**
Que font vos clients avant et après leur décision d'achat ?
- **Matrice de segmentation Profil/Produits/Services**
Une matrice pour saisir rapidement qui consomme quoi

Évaluation

- Évolution du taux de rétention client
- Évolution du taux d'acquisition client

CRM, e-Commerce, Martech, que choisir ?



Votre culture commerciale effective impacte la qualité de votre Relation Client. C'est la raison principale qui définit les limites du développement de vos activités.

Concevoir un cahier des charges spécifique à vos besoins, et à leurs évolutions probables, requiert une compréhension fine de vos activités marketing et commerciales et une bonne connaissance des offres technologiques sur le marché.

Vous savez qu'il vous faut un outil pour professionnaliser ou doper vos ventes, et il en existe des centaines.

Livrables

- **Rapport "Commerce digitalisé"**
Un diagnostic qui produit un rapport sur les points saillants de votre maturité commerciale et technologique
Ce que vous devez conserver, renforcer, abandonner ou acquérir.
- **Cahier des charges**
Sur base du diagnostic, rédaction d'un cahier des charges complet
- **Appel d'Offres**
Rédaction, dimensionnement et émission d'un appel d'offres
- **Évaluation, sélection finale**
Réception et analyse des offres puis sélection de la solution la plus proches des critères du cahier des charges

Évaluation

- Taux d'intégration au flux commerciaux et marketing
- Évolution du CA

A chacun son produit, et son niveau de service !



Vendre sans connaître ses clients, pourquoi ils achètent et consomment vos produits et services ... tant qu'il n'y a pas d'obstacle et avec de la chance tout va bien.

Répartir ses clients selon leurs comportements lorsqu'ils prennent une décision d'achat ou lorsqu'il utilisent vos services et produits génère des clients-types appelés Key Persona.

Avec des cibles plus précises, dépensez moins pour atteindre des objectifs commerciaux ambitieux. Le parcours client se révèle pratique pour donner confiance aux clients, l'habituer à recevoir des conseils d'achats, le fidéliser.

Livrables

- **Rapport "Connaissance du potentiel Client"**
Un diagnostic qui produit un rapport sur le niveau de maîtrise de votre clientèle
Ce que vous devez conserver, renforcer, abandonner ou acquérir.
- **Génération de segmentation de clientèle**
Après une analyse des données clients et une série d'entretiens, un groupe de travail est animé pour organiser votre clientèle. La création de Clients types (Personæ) et les objectifs adaptés à chaque cible facilitera l'atteinte de vos objectifs commerciaux.
- **Génération des parcours des Key Personæ**
La définition de chaque étape entre la prise de contact et chaque est spécifique pour chaque Key personæ. Mettre noir sur blanc chaque « touchpoint » permet de suivre précisément votre cycle de vente.

Évaluation

- Quantité de leads ouverts
- Niveau de conversion sur nouveaux leads

Des données qui rapportent gros !



Si vos données commerciales et marketing sont souvent utilisées pour des rapports trimestriels ou annuels, mais ne participent pas à l'amélioration de la Relation Client, à l'augmentation du CA ou encore à l'innovation, ceci vous concerne.

Les données d'hier permettent de sécuriser l'avenir de votre entreprise.

Transformer les données commerciales et marketing qui ne sont pas exploitées en informations utiles au développement, ou encore à l'innovation.

Livrables

- **Rapport "Modélisation de données"**

Un diagnostic qui produit un rapport sur le niveau de valorisation apporté à vos données

Ce que vous devez conserver, renforcer, abandonner ou acquérir.

- **Évaluation des données**

Une première étude rapide indique quels traitements sont nécessaires pour la construction de datasets.

- **Modélisation de modèle de données en fonction de l'objectif (Commerciale, Marketing, Innovation)**

Sur la base de datasets prêts à l'usage, la modélisation des données permet de structurer des tableaux de bords sécurisant la prise de décision pour la mise en place de campagnes ciblées ou de développement de services.

Évaluation

- **Quantité de leads ouverts**
- **Niveau de conversion sur nouveaux leads**



Maîtrise



Les missions menées par OpenField intègrent une évaluation à 3 mois et une à 6 mois, selon les métriques définies pour chaque type de mission.

Concentration

Nous prenons connaissance de vos objectifs et définissons ensemble le périmètre de notre intervention.



Perspectives

Nous accompagnons les choix de nos clients dans leur démarche stratégique et opérationnelle.

Nous vous aiderons dans la mise en œuvre de vos projets.

Nous vous assisterons pour faciliter les transitions et gérer le changement.





openfield[®]
decide with confidence

Luxembourg

7 Rue de Turi L-3378 Livange

+352 26 250 1

France

48/50 Place Mazelle F-57000 Metz

+33 3 87 20 10 40

Flux & contenus

LinkedIn : openfield-eu

Twitter : OpenFieldEU