

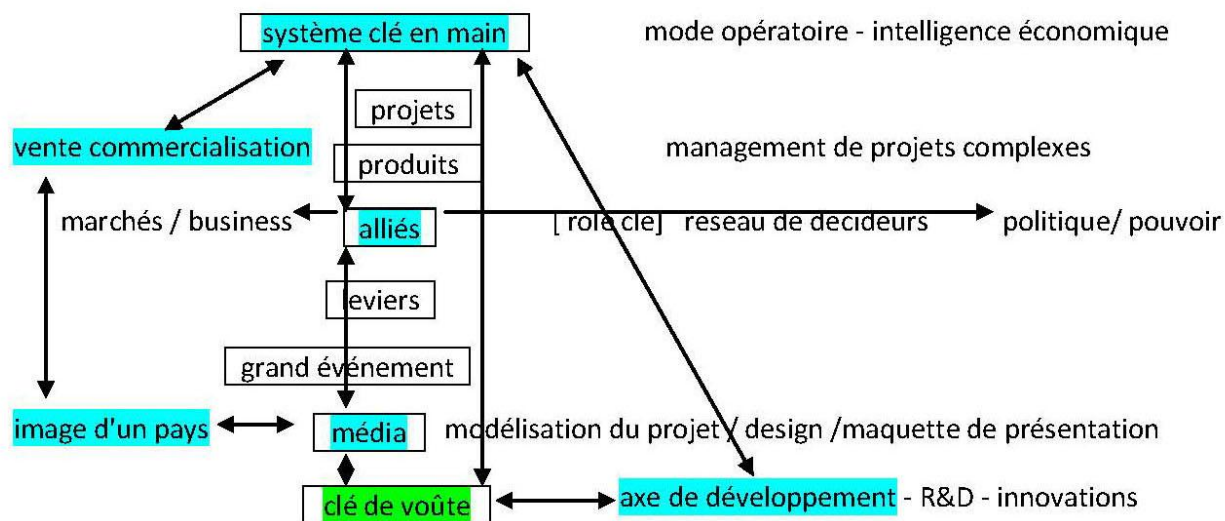
nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

Tableau récapitulatif: système mode opératoire - projets concrets - métiers stratégiques clés - rôle de nos alliés - média



modèle économique - outil complet **sys. clé en main** [colonne vertébrale - clé de voûte - axe de dévt]
(syst. de la " double clé " avec la petite touche en plus pour actionner les leviers, faire l'exploitation)

Nous proposons un système opérationnel issu de notre R&D qui met en cohésion le savoir-faire de nos alliés pour faire avancer les projets, les offres, les dossiers et les marchés ... L'avantage est de servir de trait d'union, de lien entre l'entreprise et l'international, en vous apportant davantage de fonctionnalités pour gagner en temps et en efficacité et être capable de réaliser des projets concrets.

nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main



Quels sont **les métiers, les projets, les activités rentables ...**

Quelle **méthode ?** Comment **convaincre des décideurs ?**



Comment affiner **notre R&D ?**

Comment **perfectionner notre système clé en main ?**



Comment vendre notre R&D, notre concept, notre méthode ...
notre système, notre savoir-faire ... en le coordonnant à celui
de nos alliés **pour gagner en temps et en efficacité ?**



nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

Comment **nous mettre à la portée des autres**



pour rendre des services

monter des projets ... instruire, labéliser, trouver des fonds



développer des échanges, faire du développement



bref, mettre à la disposition

un système qui marche et qui

fonctionne. C'est le plus important ...



nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

Continuons la présentation : reprenons la ligne directrice de notre site Internet.

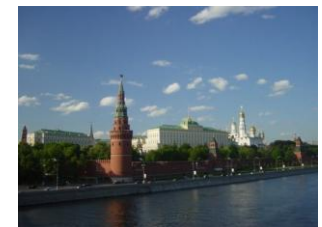
1/ **Accueil** : comment faciliter la mise en place de projets ...



2/ **notre approche entreprise**, notre originalité, notre stratégie de différenciation ... comment nous mettons en cohésion le savoir-faire d'acteurs économiques.

3/ **les avantages** : faire un certain nombre de choses que nous ne pouvons pas faire sans le système, par exemple, faire des grands événements, ouvrir des portes, aller dans le détail, dans le concret, amener de la valeur ajoutée.

4/ **notre approche pays à l'international** : comment nous mettons en application notre savoir-faire, comment mettre en confiance nos interlocuteurs, en tournant les difficultés ...

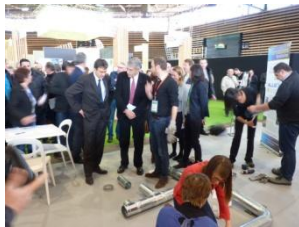
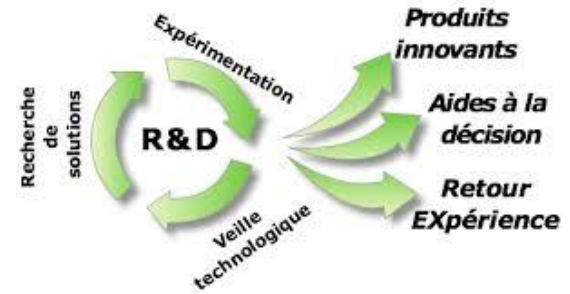


nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

Nous avons ordonné et structuré les éléments :

La R&D : réflexion, concept, méthode



Le montage de projets, la mise en œuvre, avec quels alliés

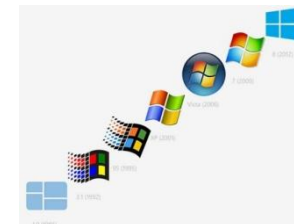


Le web média avec les axes stratégiques, la communication



Le système clé en main : il met en cohésion le savoir-faire de nos alliés pour faire avancer les projets, les offres, les dossiers ...

On pose des cartes sur la table ...



Ca peut aider des décideurs. Ensuite, on peut agir.

www.philippe-volsfelts.fr

nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

Quelle R&D (Recherche et Développement)
réflexion, méthode, concept.

Quels produits. Comment concevoir
des produits. Quels services rendre.



Comment monter des projets, comment les
structurer et les mettre en œuvre.

Quelle média, quelle communication
(en intégrant les vidéos ou le marketing).



Comment mettre en cohésion le savoir-faire de nos alliés
dans le cadre d'un système clé en main pour faire avancer
les projets, les offres, les dossiers et les marchés.



nos idées, nos projets, nos alliés ...

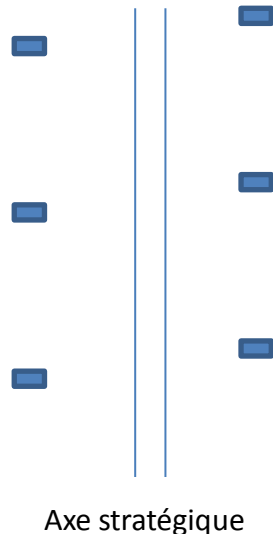
De la démarche prospective au système clé en main

Présentation du projet général

Structure ou entreprise ou système pour développer du business

les 4 difficultés : 1 / pouvoir le faire, le matérialiser, le concrétiser 2 / les hommes, les personnes, bien s'entourer 3 / les contrats, les budgets, les financements 4 / on intervient sous quelle raison sociale, sous quelle forme juridique.

Alignement stratégique des métiers/ intelligence économique abscisses/ ordonnées



Des tv, vidéos, des projets concrets déjà avancés ou des alliés en nous appuyant sur un système clé en main et nos partenaires pour mettre en cohésion le/ les savoir-faire de nos alliés pour faire avancer les projets, les offres, les dossiers et les marchés

les moyens/les budgets

les axes stratégiques

la matière et les leviers

les solut. nvlles : méth., concept et système issus de notre R&D

stratégie de différenciation : mettre en place un accélérateur avec la petite touche en plus pour faire avancer projets & alliés
(un système/ un média/ des moyens/ une volonté)

Axes et leviers : projets concrets / décideurs - entraîneurs / enjeux - moyens / méthode - R&D / système clé en main

Evolution de 4 métiers 4 étapes ... le système l'entreprise et l'organisation Recherche & Développement

nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

Reprenons rapidement les éléments :

1/ comment coordonner nos champs d'actions/ de compétences dans une ou plusieurs des 8 cases du tableau (page suivante) ;

2/ comment mettre en cohésion le savoir-faire de nos alliés (voir quels alliés) ;

3/ pour faire avancer les projets, les offres, les dossiers, les marchés ;

4/ pour ... insérer des vidéos professionnelles en respectant une ligne directrice, avec des liens pertinents, dans un cadre professionnel général ;

5/ ... amener une valeur ajoutée, une stratégie de différenciation par rapport au projet ;

6/ ... concevoir ou réunir un projet global concret ou une série de projets concrets déjà avancés que nous pouvons intégrer dans un projet global qui sont des marchés en développement : leviers (stratégie, entreprise, financier, média, humain ...) ;

7/ ... faire un alignement stratégique de l'organisation, apporter une visibilité dans la description du projet et le déroulement de la démarche pour conquérir des décideurs/ des alliés, développer un projet et apporter une crédibilité ;

8/ ... mettre en place un contrat gagnant/ gagnant. Voilà concrètement ...

nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

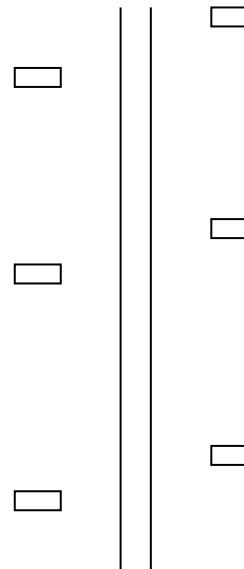
Choix, orientations du processus /

En nous appuyant sur nos alliés et/ ou un système clé en main

présentation globale du projet	SYSTEME
communication graphique	
sites web	
vidéo média liaison directrice	ENTREPRISE
intelligence R&D concept	
système clé en main	
impulsion pour faire avancer les projets, les dossiers	ORGANISATION
définition des projets, des budgets dans le cadre d'un contrat sur-mesure	DEVELOPPEMENT

le process/ système peut amener un cadre, des leviers, de l'innovation, ouvrir et faciliter de nouveaux angles de négociation.

Alignement stratégique des métiers/ intelligence économique
abscisses/ ordonnées



Axe stratégique

un projet général

une structure

avec plus de

fonctionnalités

pour mettre en

cohésion le savoir-

faire de nos alliés

une stratégie de

différenciation

Evolution de 4 métiers 4 étapes ...

le système l'entreprise et l'organisation Recherche & Développement

nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

EXPLICATIONS :

1/ Le plus important, c'est le tableau.

Lorsqu'on le met en mouvement, on obtient progressivement le système clé en main. Vous comprenez la démarche ...

2/ La petite astuce consiste à amener le tableau de la page 2 à la page 10 (la page précédente) . Oui. Vraiment.

3/ A partir d'outils que nous avons mis au point dans le cadre de notre R&D , nous adaptons le meilleur de notre savoir-faire, le système que nous avons perfectionné, c'est-à-dire, notre système clé en main, à des cas d'application concrets, des projets réels, des projets grande nature.

4/ Ensuite nous déroulons la méthode que nous adaptons au projet en utilisant notre système clé en main en apportant une stratégie de différenciation et enfin nous faisons la mise en œuvre.

nos idées, nos projets, nos alliés ...

De la démarche prospective au système clé en main

CONCLUSION - RESULTAT

Quelle est notre stratégie de différenciation, quel est l'avantage de notre système clé en main ?

Notre stratégie de différenciation, c'est un système clé en main que nous mettons à la disposition des décideurs.

L'avantage d'avoir un système clé en main, c'est de mettre en cohésion le savoir-faire de nos alliés pour emboîter, développer des projets, des marchés, faire face à de réels enjeux économiques, répondre à des attentes concrètes de façon à mieux réguler l'économie.

L'avantage d'avoir un système clé en main consiste également à mettre en application notre R&D, notre concept, notre méthode que l'on adapte à un cas d'application concret, à un projet concret ou à une série de projets que l'on emboîte les uns dans les autres pour monter quelque chose de plus structuré et de plus ergonomique pour faire du développement, développer des marchés, gagner en temps et en efficacité.

L'avantage d'avoir un système clé en main, une fois qu'on a enclenché le processus, consiste également à entraîner la suite : on monte les projets, on visualise et on définit le rôle de nos alliés, on analyse les véritables enjeux économiques, on structure, on habille les projets, les contrats de l'intérieur.

Derrière le système, nous avons surtout la possibilité de vous mettre en place ce que nous venons de vous expliquer.