

Gestion des opérations / Vision à long terme

Gestion factuelle

La création de richesse dépend de l'aptitude de l'entreprise à comprendre les besoins des consommateurs et à réagir au marché. En plaçant le client au centre de vos préoccupations, les processus d'affaire deviennent plus simples et les décisions plus faciles à prendre.

Pour atteindre vos objectifs, vous devez mettre l'accent sur la mesure des résultats, l'identification des moteurs de profit et la recherche de nouvelles connaissances.

Les entreprises qui se distinguent au niveau des opérations se caractérisent par leur prise de décision rapide et cohérente. À l'écoute de leurs clients, elles saisissent les opportunités, font du marketing par base de données, cernent l'expérience-client et multiplient les interactions profitables avec leurs clients clef.

Vision et innovation

Détenir une part enviable des marchés actuels n'assure pas la pérennité. Pour positionner l'entreprise dans les marchés de demain, le chef d'entreprise doit développer sa propre perspective de l'avenir de son industrie. En plus d'insuffler la volonté d'innover, il/elle doit faire preuve de leadership pour assurer la cohésion au sein de l'entreprise. L'équipe de direction doit promouvoir la diversité de pensée, les 'dialogues conclusifs' et la prise de décisions éclairées. L'ambiance qui préside à vos rencontres de stratégie est souvent corrélée avec le succès de vos projets et avec le taux de croissance de l'entreprise.

L'issue de la lutte pour les parts des marchés de demain est déterminée par votre vision, votre aptitude à inspirer tout le personnel et la capacité de faire de la prospective et de mener des simulations. Pour concevoir et mettre en œuvre des stratégies de croissance, on doit encourager le partage d'informations et d'idées et la collaboration de tous pour la réussite du plan d'action.

Nous vous aidons à innover et à atteindre vos objectifs stratégiques en jumelant nos compétences à votre vision et à votre savoir-faire. Nous utilisons le Data Mining, des prévisions, des simulations et notre expérience en matière de stratégie, qu'il s'agisse de concevoir des plans de croissance, d'élaborer des stratégies de renforcement de l'image de marque ou de stimuler l'innovation.

Pour plus d'information, veuillez visiter notre site Internet www.axoneintelligence.com ou nous contacter.

Denis Proulx, associé, Axone Intelligence Inc.