

Conseillers en gestion de produits



« Aller au-delà des activités courantes »

1- QUAD en bref

Nous vous proposons un éventail complet de services de conseil en [gestion de produits](#). Notre but : vous aider à optimiser le rendement financier de votre portefeuille de produits et de services. Nous développons et améliorons une partie ou la totalité de vos activités de gestion de produits.

Tous nos services à valeur ajoutée, qu'ils touchent l'analyse stratégique ou la mise en œuvre tactique, sont taillés sur mesure pour répondre à vos besoins. Et ils n'ont pas de frontières : nous effectuons des mandats locaux, nationaux et internationaux.

Notre client type n'a ni le temps ni les ressources pour gérer efficacement tous les enjeux auxquels son entreprise est confrontée. Nous mettons à profit les connaissances et les outils acquis pendant une trentaine d'années dans diverses entreprises. Sur la base de notre réussite professionnelle, nous vous garantissons être en mesure de découvrir des possibilités de croissance nouvelles et durables au sein de votre entreprise tout en améliorant vos résultats financiers.

2- Les quatre piliers

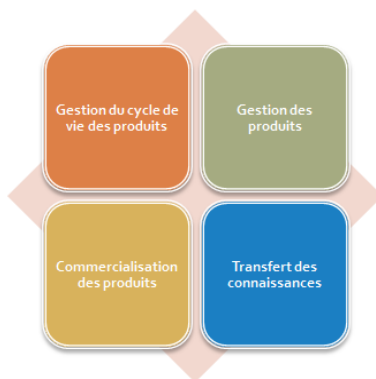
L'optimisation de la performance de vos produits et de vos services se répercutera directement sur la situation financière de votre entreprise. Nous avons déterminé quatre axes de travail, ou « **piliers** », qui permettent d'améliorer les résultats.

Chaque pilier comporte un sous-ensemble d'éléments modulables qui mènent à une meilleure performance. Nos services sont conçus de telle sorte que nous pouvons réaliser un élément particulier de votre choix ou procéder à l'étude en profondeur de votre entreprise.

Notre offre regroupe toutes les activités de gestion d'entreprise centrées sur les produits et les services : développement de nouveaux produits, gestion du cycle de vie, commercialisation, conformité à la réglementation, service à la clientèle et fidélisation de la clientèle, établissement de prévisions, développement d'équipes performantes, etc.

Les quatre piliers de l'optimisation

- Gestion du cycle de vie des produits
- Gestion des produits
- Commercialisation des produits
- Transfert des connaissances



3- Bâtir, enrichir et maintenir les compétences des membres de votre équipe

Formation structurée

Des cours fondés sur les plus récentes méthodes de gestion de produits et sur les connaissances acquises pendant plus de 25 ans dans le secteur de la haute technologie. Ils peuvent mener à une certification en tant que chef de produits.

Nous offrons des formations publiques ou privées. Les formations privées sont personnalisées selon vos besoins.

L'intérim

Cette approche novatrice vous permet de poursuivre vos activités de gestion de produits lorsque l'un de vos employés doit s'absenter. Ainsi, la contribution et la performance de votre équipe demeurent maximales.

L'intérim est une façon d'avoir accès à une expertise sur une base ponctuelle et pour une durée déterminée.

L'intérim est aussi utile dans les situations où vous devez décider de la pertinence de pourvoir à un poste, immédiatement ou dans l'avenir.

Coaching

Vous avez un employé prometteur nécessitant un suivi plus personnalisé en gestion de produits?

Vous voulez développer la relève, la cultiver ou l'intéresser à maintenir ses liens avec votre entreprise?

Cette solution est pour vous, car elle est centrée sur un ou des individus que vous avez identifiés comme étant importants pour votre avenir.

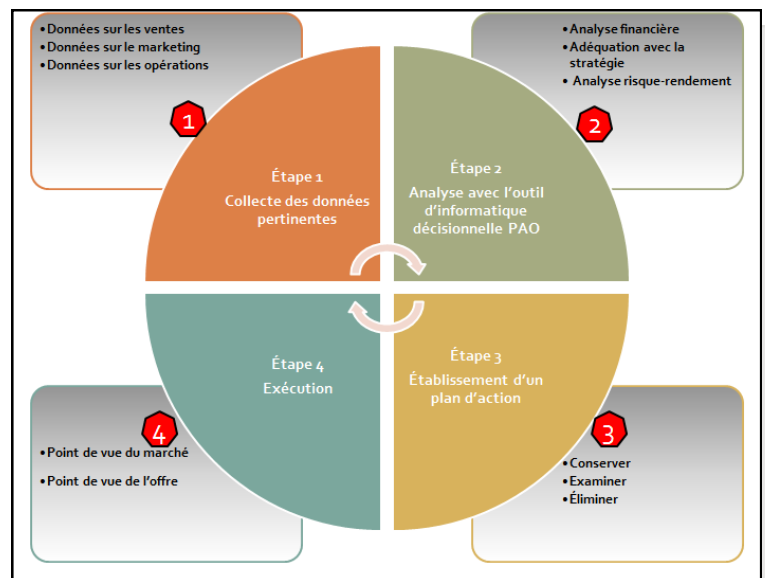
4- Le programme d'analyse et d'optimisation (PAO)

Le PAO fait appel à notre outil d'informatique décisionnelle exclusif. Nous examinons chacun de vos produits et déterminons sa performance par rapport à celle du reste de votre gamme, en tenant compte de vos objectifs financiers, marketing, stratégiques et opérationnels. Nous pouvons ainsi montrer du doigt les produits qui grugent la performance de votre entreprise aujourd'hui, mais aussi les produits qui devraient être améliorés pour continuer de vous rapporter demain.

PAO vous présente des données incontestables sur la base desquelles vous pouvez appuyer nos recommandations, et vous fournit un point de comparaison pour évaluer les progrès réalisés vers l'atteinte de vos objectifs.

L'exercice d'optimisation des produits suscite beaucoup d'émotions. L'analyse permet d'appuyer les décisions sur des mesures fiables de la performance.

- Analyse ponctuelle de vos produits
- Diagnostic de la fonction de gestion de produits
- Établissement de mesures de performances KPI
- Audit pré et post-acquisition



« L'entreprise a deux fonctions fondamentales : le marketing et l'innovation. »

**Peter F. Drucker,
expert en gestion américain**



Plusieurs facteurs peuvent contribuer à la réussite de votre entreprise, mais l'un des principaux est la mise en place d'une fonction de gestion de produits de calibre mondial. Cette fonction a pour mission fondamentale de réduire le risque par une étude minutieuse de votre marché et de vos clients. Elle place le client au centre de l'organisation, car il est le moteur de l'innovation. La gestion de produits comporte aussi un aspect financier, avec un contrôle serré des marges brutes et des éléments du fonds de roulement (comme les stocks).

Vous ne serez pas étonnés d'apprendre que l'exécution du plan est la phase la plus difficile. À l'ère de la mondialisation, l'efficacité de vos équipes de travail et la qualité de leurs décisions sont deux facteurs clés pour vous démarquer de votre concurrence.

J.F. Ouellette

Président

Contactez-nous pour un entretien confidentiel

Téléphone : 438-807-1034

Mobile : 514-742-2888

Skype : j.f.Ouellette

www.quadmarketing.co

Laval, Québec, Canada



« Aller au-delà des activités courantes »