



[Partenaire] Business Plan

Modèle pour l'élaboration d'un plan de croissance conjoint ambitieux



Contenu

- **Résumé et vision**
- **Objectifs stratégiques**
 - Services d'excellence en matière de ventes et licence
 - Excellence en matière de prestation Ressources et réussite des clients
- **Plan opérationnel**
 - Clients stratégiques communs
 - Orientation vers l'industrie
 - Marketing
 - Sensibilisation
- **Gouvernance**
- **Investissements**
 - Ressources
 - Solutions pour l'industrie
- **Plan immédiat**

Où nous en sommes, et la direction que nous voulons prendre

Résumé

- Actuellement, nous enregistrons une croissance de XX-XX % par an. Pour prendre de l'ampleur sur le plan stratégique et être un moteur de croissance majeur, ce chiffre doit être de XX-XX %. Cela nous permettra de remporter des parts de marché et gagner en importance.
- Nous nous concentrerons sur le secteur XXXXXXXX.
- Notre approche différenciée est XXXXXXXX.

Vision du partenariat

- Notre objectif commun est de développer nos activités de partenariat au cours des trois prochaines années, en passant **de XX millions de dollars pour [Partenaire]** et **XX millions de dollars pour iGrafx**, à une activité annuelle durable de **XX millions de dollars** et **XX millions de dollars** respectivement d'ici 2025.
- Les investissements nécessaires seront réalisés pour soutenir les ventes, le marketing et le développement de solutions.

Résumé - Objectifs de [Région]

	Total License ARR \$m	Pipeline	Services Bookings \$m	Certified Practice	Aligned Clients	Business Growth
2023	100 000 \$?? %
2024	350 000 \$?? %
2025	1 million \$?? %

iGrafx

- L'écosystème des partenaires propose des indicateurs clés de performance dans chaque région/secteur.
- Le VP des ventes dirige le sponsor exécutif

[Partenaire]

- ???
- ???

Sur quoi devons-nous nous concentrer ?

Orientation stratégique conjointe des clients - Services financiers

Client	Vertical	Solution focus	Existing Pipeline (\$m)	Joint Strategy Plan?	iGrafx Owner	Partner Owner
Royal Bank of Wales	Banque	Process Mining			Monsieur X	
Dept. of Money	Secteur public	Transformation des services aux citoyens et du parcours de vie			Monsieur X	

Comment allez-vous vous différencier ?

Solutions industrielles / Actifs clés

- Solution industrielle A
 - Énoncé du problème
 - Points forts de la solution
 - Statut
 - Clients

exemple illustré

Approche visant à établir une marque commune sur le marché

Marketing et leadership intellectuel

Événement	Date	Coût (iGrafx)	Coût (Partenaire)	Supports
Webinaire FS	Février	\$4 000	\$4 000	Comptes clés FS
Activités de lancement, activités sociales, événements, envois postaux	Avril	\$25 000	\$25 000	Lancement de la solution n° 4
Événement client iGrafx	Mai	-	\$150 000	Toutes les campagnes
Whitepaper sur l'industrie	Q3	\$5 000	\$10 000	Services financiers JGTM
....				



Assurer la progression vers la réalisation des objectifs

Gouvernance : cadence et contenu

Gouvernance	Fréquence	iGrafx	[Partenaire]
Revue de l'activité	Trimestrielle		
Revue du pipeline	Mensuelle		
Mise en œuvre de la prestation	Trimestrielle		
Examen du parrainage mondial	Bi-annuelle		
....			



Le changement majeur dans notre mode de fonctionnement actuel

Investment Summary

iGrafx

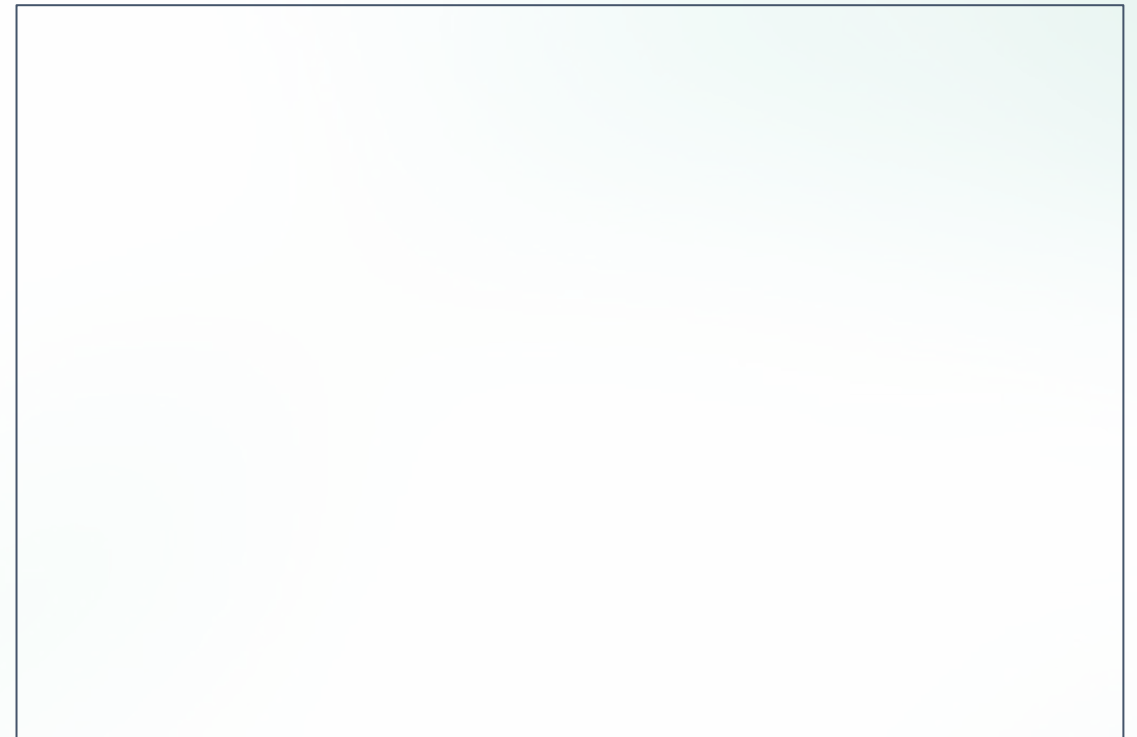
Ressources

- Formation gratuite à l'excellence en matière de prestation
- Facilitation des ventes
- Environnement Demo Cloud

Autres investissements

- Soutien du programme de partenariat mondial
- Marketing conjoint

[Partenaire]



Comment passer de l'état actuel à l'état de vision

Plan immédiat

Jan - Juin 2023

- Action1
- Action2
- Action3

Juil - Déc 2023

- Action1
- Action2
- Action3

1er semestre 2024

- Action1
- Action2
- Action3



Over 70% of digital transformation projects fail.

We look forward to helping yours succeed.

**Let's Transform
Your Process into
Your Advantage**

partners@igrafx.com

igrafx.com