AIVON

Transformez vos Non-Clients ou vos idées en Moteur de Croissance

Chaque marché cache une majorité silencieuse : des clients potentiels qui ne viennent pas chez vous. AIVON vous aide à comprendre pourquoi — et à en faire votre prochaine source de croissance.

Identifier

Repérer la majorité silencieuse

Diagnostiquer

Comprendre freins et besoins



Optimiser

Adapter l'offre et l'expérience

Convertir

Transformer en nouvelle croissance

STRATÉGIE & CROISSANCE | OFFRE DIFFÉRENCIANTE | INSIGHTS ACTIONNABLES

Le Problème que Personne ne Regarde en Face

Votre marché vous échappe

La plupart des entreprises concentrent leur énergie sur leurs clients actuels — fidélisation, upsell, satisfaction. C'est légitime. Mais cette focalisation crée un angle mort stratégique majeur : **les non-clients**, c'est-à-dire tous ceux qui auraient pu acheter votre offre et ne l'ont pas fait.

Ces profils sont souvent plus nombreux que votre base clients existante. Ils représentent un potentiel de croissance considérable, non encore exploité. Pourtant, rares sont les organisations qui investissent pour comprendre leurs motivations réelles, leurs freins, et ce qui les pousse vers des alternatives.

Ce que l'on observe systématiquement

- Des offres pensées pour les clients actuels, pas pour les conquérir
- Une connaissance concurrentielle partielle, souvent basée sur des perceptions internes
- Les pistes de votre marché collectés trop rarement et peu actionnables
- Une croissance qui stagne malgré des produits ou services de qualité
- Des équipes commerciales qui perdent des deals sans en comprendre les raisons profondes

⚠ Ignorer vos non-clients, c'est laisser la croissance à vos concurrents.



La Mission AIVON : Comprendre pour Mieux Conquérir

AIVON est un cabinet spécialisé dans l'analyse stratégique des non-clients, de la concurrence et des offres existantes. Notre mission est claire : faire émerger des insights concrets sur pourquoi certains prospects ne vous choisissent pas — puis construire avec vous des réponses actionnables.

Analyser

Comprendre en profondeur les comportements, attentes et freins de vos non-clients grâce à une méthodologie rigoureuse et de terrain.

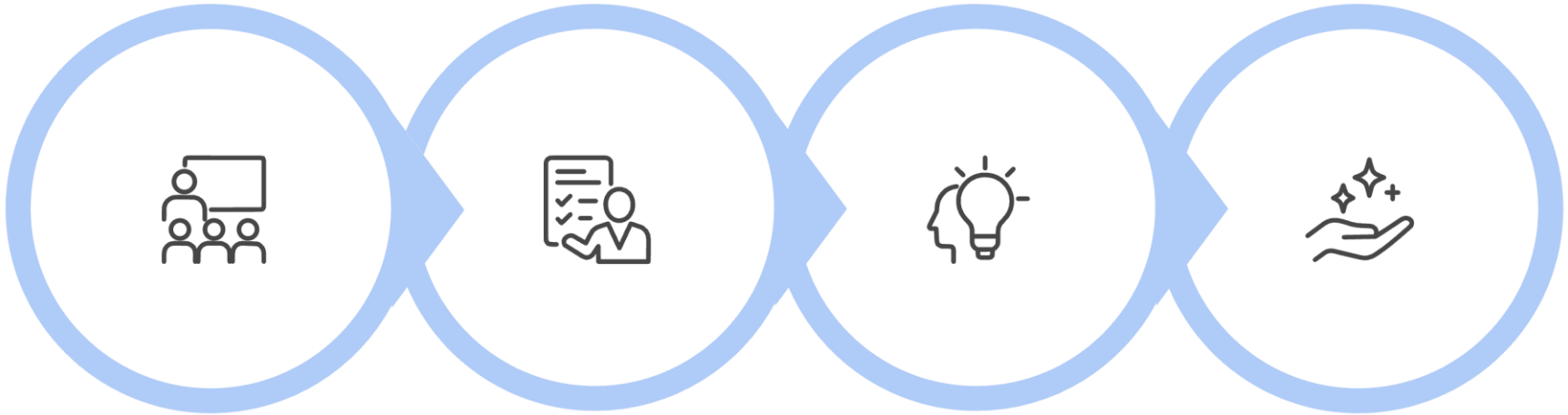
Comparer

Cartographier les offres concurrentes et identifier ce qui vous différencie réellement — ou ce qui vous rapproche dangereusement des alternatives perçues comme équivalentes.

Construire

Co-construire avec vos équipes des propositions d'offres nouvelles, plus attractives, différenciantes et testables rapidement dans votre contexte réel.

Notre Approche en 4 Étapes



Exploration

Analyse

Éclairages stratégiques

Co-construction

Notre processus est conçu pour être rapide, ancré dans le réel, et directement connecté à vos enjeux business. De la phase d'exploration terrain jusqu'à la co-construction des offres, chaque étape produit des livrables concrets que vos équipes peuvent s'approprier et tester immédiatement.

Les Non-Clients : Qui Sont-Ils Vraiment ?

Les non-clients ne forment pas un groupe homogène. **AIVON** distingue trois profils distincts, chacun porteur d'opportunités stratégiques différentes :

Les non-clients "bientôt partants"

Ils utilisent votre catégorie de produits ou services de manière minimale, par nécessité, mais ne se sentent pas vraiment satisfaits. Ils sont prêts à partir à la moindre alternative crédible.

Les non-clients "refusants"

Ils connaissent votre offre mais l'ont consciemment rejetée. Comprendre leurs objections précises est une mine d'or pour reformuler votre proposition de valeur.

Les non-clients "inexplorés"

Ils n'ont jamais envisagé votre catégorie d'offre. Leur intégration nécessite une innovation plus profonde, mais représente le potentiel de croissance le plus large.



Ce que Nous Livrons : Des Insights, Pas des Rapports

La différence entre une étude marché classique et une mission AIVON ? Des conclusions que vos équipes peuvent actionner dès la semaine suivante. Nous ne produisons pas des rapports de 200 pages que personne ne lit. Nous produisons des **insights stratégiques hiérarchisés**, des **propositions d'offres testables**, et des **recommandations priorisées** selon votre contexte, vos ressources et vos ambitions.

Cartographie des freins

Une analyse précise et documentée des raisons pour lesquelles vos non-clients ne viennent pas : prix, perception, accessibilité, complexité, alternatives perçues, méfiance...

Opportunités priorisées

Une sélection des segments de non-clients les plus accessibles et les plus rentables à court terme, avec les leviers d'action correspondants.

Nouvelles propositions d'offres

Des concepts d'offres reformulées ou nouvelles, construits avec vos équipes, testables rapidement, et différenciants par rapport à la concurrence identifiée.

L'Analyse Concurrentielle au Cœur de la Démarche



Comprendre vos non-clients sans analyser ce que font vos concurrents serait une erreur stratégique. AIVON intègre systématiquement une analyse concurrentielle approfondie pour répondre à trois questions clés :

1 Qui capte vos non-clients ?

Quels acteurs, directs ou indirects, attirent les prospects qui ne viennent pas chez vous ? Quelles sont leurs propositions de valeur ? Sur quels attributs se différencient-ils réellement dans l'esprit des acheteurs ?

2 Sur quels critères gagnez-vous ou perdez-vous ?

L'analyse comparative permet d'objectiver votre positionnement réel — pas celui que vous croyez avoir, mais celui que perçoivent vos clients potentiels.

3 Où se trouvent les espaces de différenciation ?

Identifier les zones où aucun acteur n'offre de réponse satisfaisante, et où vous pouvez créer un avantage concurrentiel durable.

Une Expertise Ancrée dans le Terrain

Ce qui distingue AIVON des cabinets de conseil traditionnels, c'est une **expérience opérationnelle profonde** accumulée au fil d'années de management d'équipes et de travail en environnement industriel et de qualité. Cette proximité avec le réel se traduit directement dans la qualité de nos livrables :

- **Des recommandations testables** — pas des concepts théoriques, mais des propositions que vous pouvez mettre à l'épreuve rapidement
- **Une adaptation à votre contexte** — nous ne plaquons pas de frameworks génériques sur votre situation ; nous construisons des réponses sur mesure
- **Une compréhension des contraintes opérationnelles** — nous savons ce que c'est que de manager des équipes, de tenir des objectifs, de piloter des projets dans des environnements complexes
- **Un langage commun avec vos équipes** — nous parlons le même langage que vos responsables commerciaux, marketing et opérationnels

Les meilleures idées sont celles que vos équipes peuvent s'approprier et mettre en œuvre dès demain.

Notre ADN

01

Rigueur analytique

Une méthodologie structurée pour collecter et traiter des données qualitatives et quantitatives avec fiabilité.

02

Proximité terrain

Des années de management opérationnel qui nous rendent imperméables aux idées déconnectées de la réalité business.

03

Co-construction

Nous travaillons avec vos équipes, pas pour elles — pour garantir l'appropriation et l'exécution des recommandations.



Pourquoi Agir Maintenant ?

La concurrence n'attend pas

Pendant que vous ignorez vos non-clients, d'autres acteurs — parfois de nouveaux entrants — construisent des offres taillées sur mesure pour les attirer. Chaque mois d'inaction est un mois de parts de marché perdues.

Les marchés évoluent vite

Les attentes des acheteurs changent en permanence. Une analyse réalisée il y a deux ans est déjà partiellement obsolète. Comprendre vos non-clients aujourd'hui, c'est vous positionner pour les tendances de demain.

La croissance organique a des limites

Pousser davantage les mêmes offres aux mêmes clients génère des rendements décroissants. La vraie croissance durable passe par l'élargissement de votre marché adressable — c'est exactement ce que nous faisons.

Passons à l'Action

Ce que nous proposons comme première étape

Un **entretien stratégique de cadrage** d'une 1/2 heure, sans engagement, pour explorer ensemble :

- Quels segments de non-clients sont les plus prioritaires pour vous
- Ce que vous savez déjà — et ce qui manque pour agir
- Comment une mission AIVON pourrait s'intégrer dans votre calendrier et votre budget

À l'issue de cet entretien, vous repartez avec une première lecture stratégique de votre situation — que vous travailliez avec nous ou non.

Ce que vous pouvez attendre

- Une compréhension claire et documentée de pourquoi vos non-clients ne viennent pas
- Des opportunités de croissance concrètes et priorisées selon votre réalité opérationnelle
- De nouvelles propositions d'offres différenciantes, co-construites avec vos équipes
- Un plan d'action testable rapidement, sans attendre un projet de transformation à 3 mois

Prêt à explorer le potentiel caché de votre marché ? Contactez AIVON pour organiser votre entretien de cadrage stratégique

Téléphone : 06.83.06.19.34
E-mail : contact@aivon.fr
Site web : aivon.fr