

Diagnostic stratégique STS[®] de la décidabilité

Identifiez ce qui bloque réellement
la **décision** de vos prospects.

Le diagnostic qui analyse votre stratégie, votre offre,
votre communication et votre dispositif commercial
pour **révéler les freins** qui limitent les décisions.



Une offre peut être performante
et rester **difficile à décider**.

Vous voyez les symptômes. Mais savez-vous où la **décision** bloque réellement ?

Le problème n'est pas toujours le produit, le prix ou les commerciaux.
C'est souvent le système de décision.

Un faible taux de **transformation** peut apparaître au niveau commercial, alors que le blocage a été créé en amont par le **positionnement**, l'offre, les messages ou le parcours prospect.

Avant de refaire un site, de modifier une offre ou de former les équipes, il faut localiser précisément l'origine de la **non-décision**.

Le Diagnostic stratégique STS® analyse la décision à travers **cinq niveaux** : la stratégie, l'offre, la communication, le parcours et la vente.



Objectif : identifier la **cause réelle** avant d'investir dans les solutions.

Ce que le diagnostic analyse et révèle

Le Diagnostic stratégique STS® ne se limite pas à relever des points d'amélioration. Il analyse les mécanismes qui freinent réellement la décision, du positionnement jusqu'au passage à l'action.

Il fournit une lecture opérationnelle du système de décision pour aider l'entreprise à prioriser les bons leviers.



1. Score STS® de décidabilité

Évaluer la capacité globale du dispositif à faciliter la décision.



2. Marché réellement activé

Identifier les segments convaincus, hésitants ou réfractaires.



3. Blocages décisionnels

Localiser les freins liés à la stratégie, l'offre, la communication, au parcours et à la vente.



4. Analyse psycho-cognitive

Comprendre les mécanismes qui ralentissent l'engagement.



5. Plafond de verre

Expliquer pourquoi la stratégie actuelle finit par plafonner.



6. Recommandations prioritaires

Hiérarchiser les actions à fort impact.



Le diagnostic ne relève pas tout ce qui pourrait être amélioré. Il identifie ce qui **bloque réellement la décision**.



Une **lecture commune** pour la direction, le marketing, l'innovation et les équipes commerciales.

Transformer le diagnostic en décisions et en résultats

Un diagnostic pour agir là où cela fera
le plus d'impact sur vos ventes.

CE QUE VOUS GAGNEZ

- ✓ Une vision claire des freins qui limitent la décision de vos prospects.
- ✓ Des priorités d'action partagées par toutes les équipes.
- ✓ Une meilleure allocation de vos investissements marketing et commerciaux.
- ✓ Un positionnement plus activable et différenciant.
- ✓ Une croissance durable en élargissant votre marché réellement touché.

POUR QUI ?

-  Directions générales et comités de direction
-  Directions marketing et innovation
-  Directions commerciales et réseaux de vente
-  Entreprises de la Silver Économie, de la santé, de l'habitat, des services et de la prévention

UNE DÉMARCHE SIMPLE ET EFFICACE



“

Mon objectif est simple : vous aider à **comprendre** ce qui bloque la décision et à **lever les freins** qui limitent votre croissance.

Frédéric Serrière

Depuis **plus de 25 ans**, j'accompagne les entreprises des marchés des 50+, des seniors et de la Silver Économie.

Créateur du Modèle STS®, je mobilise stratégie, psychologie de la décision et expérience terrain pour **débloquer les marchés qui plafonnent** sous leur potentiel.

STS

Modèle de décision

✉ **Frédéric Serrière**
✉ Email : fserriere@fredericserriere.com
🌐 Site : www.modele-sts.com
☎ Téléphone : 09 50 02 03 94