Études de Cas @ma Table & Co



Impact de la Méthode écosystémique @ma Table & Co

Depuis 2008, la méthode développée par @ma Table & Co vise à structurer, développer et pérenniser les réseaux et écosystèmes d'affaires des entreprises et indépendants. Son approche repose sur l'intelligence relationnelle, la gouvernance d'écosystèmes et la dynamisation des contacts stratégiques.

Grâce à un mix de mises en relation ciblées, de prospection structurée et d'activation de leviers business, cette méthode a permis des résultats tangibles pour divers profils d'entreprises.

1. **PME de 50 employés - Impact direct sur le chiffre d'affaires**

Investissement trimestre : CHF 22 500.-

Résultats en 1 trimestre : CHF 1'500'000 de ventes générées.

Facteurs clés du succès :-

- Identification rapide d'opportunités commerciales
- Mise en place d’events publics et privatifs
- Renforcement de la notoriété et de la présence sur le marché.
- Accès facilité à des clients et partenaires stratégiques.

Investissement sur le long terme = CHF 531 000.-

Estimations des résultats sur le long terme = environ CHF 6 ou 7 mios.- vente de la PME

2. **PME de taille intermédiaire – environ 250 employés – Sourcing des bonnes cibles à racheter et des prestataires à sourcer**

Facteurs clés du succès :-

- Identification rapide d'opportunités commerciales
- Mise en place d’events privés et privatifs
- Accès facilité à des clients et partenaires stratégiques de bouche-à-oreille
- Acquisition stratégique et ajustement de business models
- Retours de marché pour savoir si le business model des nouvelles filiales ou nouvelles sociétés du groupe fonctionne

Investissement : CHF 140'000.-

Résultats :

- Optimisation des acquisitions (sourcing des bonnes cibles à racheter)
- Sécurisation de partenaires stratégiques pour accélérer la croissance
- Amélioration du modèle économique grâce aux retours du marché

Facteurs clés du succès :

- Travail approfondi sur l'identification des opportunités d'achat
- Mise en relation avec des prestataires adaptés
- Test et ajustement de nouveaux modèles économiques, notamment pour des startups.

3. **Entrepreneur Indépendant en Gouvernance et Scaling-Up -** Développement rapide d'offres commerciales

Investissement : environ CHF 10'000

Résultats :

- 2 offres rédigées en 3 semaines

- 1 contrat remporté à CHF 7'000

Facteurs clés du succès :

- Structuration rapide d'offres adaptées au marché
- Positionnement renforcé grâce à une approche méthodique et ciblée
- Activation efficace du réseau pour décrocher des opportunités qualifiées

4. **Entrepreneur Indépendant en Chasse de Tête - Croissance accélérée du portefeuille clients**

Investissement : environ CHF 12'000

Résultats : 3 offres remportées en 6 mois

Facteurs clés du succès :

- Ciblage et activation de contacts-clés dans le secteur.
- Valorisation du positionnement grâce à une approche relationnelle structurée.
- Maximisation des opportunités via des mises en relation ciblées et efficace.

Packs

https://matableandco.com/boutique/?orderby=price

muriel@matableandco.com