

APPEL À CANDIDATURES

Faites passer votre vente B2B à un niveau supérieur grâce à l'expertise d'un client mystère

Vous travaillez avec des restaurateurs, des commerces de proximité ou des distributeurs ? Mais savez-vous réellement comment ils perçoivent vos produits et leur parcours d'achat ? Une expérience client maîtrisée peut faire toute la différence. Bénéficier de la visite d'un client mystère, c'est identifier une opportunité unique de (re-)découvrir vos atouts et les leviers d'amélioration qui vous permettront d'optimiser votre performance et de mieux convaincre vos clients B2B.

Prêt à découvrir ce que vos clients professionnels pensent vraiment ? Postulez avant le 15 mars et vous bénéficierez peut-être de la visite d'un client mystère!



Vos clients B2B sont des commerces de proximité, des restaurateurs, d'autres producteurs ou encore des distributeurs. Leurs attentes diffèrent de celles du consommateur final. Plus vos produits et votre stratégie de vente seront alignés sur leurs besoins spécifiques, plus votre entreprise pourra en tirer avantage.

L'expérience montre que même les entrepreneurs et conseillers les plus expérimentés peuvent progresser en identifiant mieux les attentes essentielles du client et en portant davantage d'attention aux points stratégiques de son expérience d'achat. Être en mesure d'identifier et d'optimiser ces éléments clés vous permettra de professionnaliser votre relation client, de maximiser vos chances de succès et de consolider votre position sur le marché B2B.

Comment fonctionne le client mystère ?

- Le client mystère est un commerce de proximité, un établissement de restauration, un autre producteur ou un distributeur.
- Sa mission consiste à acheter des produits auprès d'entreprises alimentaires sans dévoiler son objectif sous-jacent.
- Après son achat, il a pour mission de remplir un questionnaire que nous lui remettons reprenant, par exemple, les questions suivantes: *A-t-il trouvé facilement des informations sur l'entreprise ? Comment évalue-t-il la qualité, le prix, le service, etc. ?*

Posez votre candidature !

- 15 entreprises alimentaires locales ou de circuits courts de la région transfrontalière (Nord de la France, Wallonie, Flandre) seront sélectionnées. Les entreprises candidates doivent déjà exercer une activité de vente en B2B.
- La sélection se fait en fonction de la localisation, de la diversité des produits et des canaux de vente.
- Postulez via le formulaire ci-dessous avant le 15 mars.

<https://forms.office.com/e/iXtRg566d4>

Bon à savoir

- Les achats réalisés par le client mystère sont pris en charge par le projet Food RADARS.
- Le client mystère peut venir d'une autre région : Hauts de France, Marne, Ardennes, Wallonie ou Flandre occidentale.
- Les achats auront lieu entre avril et juin 2025.
- La confidentialité est essentielle. Seul l'entrepreneur reçoit les réactions du client mystère. Les partenaires du projet, pour leur part, examinent les réponses anonymisées.
- Chaque entreprise sera visitée par au moins 2 clients mystères pour obtenir une image nuancée.

Les conclusions tirées des visites aux 15 entreprises seront partagées, toujours anonymement, avec les entreprises participant à l'opération "client mystère". Elles orienteront, en outre, d'autres activités du projet Food RADARS en matière de solutions de distribution, de stratégies de vente et de renforcement du positionnement sur le marché. À la fin du projet (premier semestre 2028), après les formations et l'accompagnement proposés, nous inviterons les clients mystères à rendre une nouvelle fois visite aux entreprises impliquées afin d'identifier les adaptations qui auront, le cas échéant, été mises en œuvre et de mesurer les impacts qui en auront découlé.



Interreg



Cofinancé par
l'Union Européenne
Medegefinancierd door
de Europese Unie

France - Wallonie - Vlaanderen



CrossS3
Food RADARS