

C21.4 PRÉPARER LA PROSPECTION

PLAN DE PROSPECTION			
OBJECTIFS DE LA PROSPECTION			
☒ Prendre des RENDEZ-VOUS ☒ Recueillir des informations sur les prospects ☐ Connaître les motivations et freins à l'achat ☐ Informer sur une nouvelle offre ☐ Mettre à jour une base de données ☐ Vendre directement, en relance, en complément d'une publicité ou promotion ☐ Inviter à une manifestation (salon, conférence, réception...) ☐ Informer sur une nouvelle offre			
CIBLES À PROSPECTER		Magasins prêt à porter	
ZONE GÉOGRAPHIQUE		Annecy	
NOMBRE DE CONTACTS DANS LA BDD		204	
RÉSULTAT QUANTITATIF ATTENDU		10 rendez vous	
SÉLECTION DES OUTILS		DATES DE MISE EN OEUVRE	
☐ Mailing			
☐ e-mailing			
☒ Phoning		15.02.2016	
☐ SMS mailing			
☐ Faxing			
☐ ISA			
☐ Autres			
RELANCE		DATES DE MISE EN OEUVRE	
☐ Mailing			
☐ e-mailing			
☒ Phoning		14.03.2016	
☐ SMS mailing			
☐ Faxing			
☐ ISA			
☐ Autres			
COÛT PRÉVISIONNEL DE LA PROSPECTION			
	Coût unitaire	Qté	Coût total

√ Fichier de prospection	0.19€	204 contacts	38.76€
O Création			
O Impression fabrication			
O Routage			
O Affranchissements			
O Traitement des retours			
O Relances			
√ Frais annexes	15€	5 jours	150€
√ Frais de personnel	9.76€	34h	332€
TOTAL			520.76€