

PROSPECTION :

Nous avons prospecté 100 contacts. Sur les 100 contacts que nous avons prospectés nous avons réussi à obtenir 90 contacts. Néanmoins nous avons menés seulement 75 entretiens. Et nous avons réussi à obtenir 20 rendez-vous.

In fine nous avons obtenu 8 consultations.

LES TAUX :

Taux de contact : $(\text{contact réalisé/fichier}) \times 100 = (90/100) \times 100 = \mathbf{90\%}$

Taux de retour : $(\text{Nb d'entretien menés/contact réalisé}) \times 100 = (75/90) \times 100 = \mathbf{83.33\%}$

Taux de transformation : $(\text{Nb de rendez-vous obtenu/entretiens menés}) \times 100 = (20/75) \times 100 = \mathbf{26.67\%}$

Taux de rendement : $(\text{Nb de rendez-vous/contact réalisés}) \times 100 = (8/90) \times 100 = \mathbf{8,89\%}$

ENTONNOIR DE PROSPECTION :

