C21.4 PRÉPARER LA PROSPECTION

|  |
| --- |
| **PLAN DE PROSPECTION** |
| OBJECTIFS DE LA PROSPECTION |
| X Prendre des RENDEZ-VOUSX Recueillir des informations sur les prospectsO Connaître les motivations et freins à l’achatO Informer sur une nouvelle offreO Mettre à jour une base de donnéesO Vendre directement, en relance, en complément d’une publicité ou promotionO Inviter à une manifestation (salon, conférence, réception…)O Informer sur une nouvelle offre |
| CIBLES À PROSPECTER | Travaux construction spécialisé |
| ZONE GÉOGRAPHIQUE | 74000 |
| NOMBRE DE CONTACTS DANS LA BDD | 331 |
| RÉSULTAT QUANTITATIF ATTENDU | 10 RDV |
| SÉLECTION DES OUTILS | DATES DE MISE EN OEUVRE |
| O Mailing |  |
| O e-mailing |  |
| X Phoning |  |
| O SMS mailing |  |
| O Faxing |  |
| O ISA |  |
| O Autres |  |
| RELANCE | DATES DE MISE EN OEUVRE |
| O Mailing |  |
| O e-mailing | 15 Mars  |
| X Phoning |  |
| O SMS mailing |  |
| O Faxing |  |
| O ISA |  |
| O Autres |  |
| COÛT PRÉVISIONNEL DE LA PROSPECTION |
|  | Coût unitaire | Qté | Coût total |
| X Fichier de prospection | 0.19 € | 331 € | 62.90 € |
| O Création |  |  |  |
| O Impression fabrication |  |  |  |
| O Routage |  |  |  |
| O Affranchissements |  |  |  |
| O Traitement des retours |  |  |  |
| O Relances |  |  |  |
| X Frais annexes | 15€ /repas | 8 € | 120 € |
| X Frais de personnel | 9.76 € | 55 € | 538.42 € |
| TOTAL | 721,32 € |