

Livrable 1 :

L'agence : Pamplémousse situé à Annecy

Cible : Commerces distributions / prêt à porté

Ciblage géographique : Annecy / Annecy le vieux / Annemasse / Bonneville

Nombre de contact : 335

Coût de l'opération : Prix de la location easyfichier : $335 \times 0.19 = 63.65\text{€ HT}$

Temps passé sur l'opération (3 personnes)

= $(76\text{€} \times 5) \times 3 = 1140\text{€}$

Coût total : $63.65 + 1140 = \mathbf{1203.65\text{€}}$

Livrable 2 :

Etapas
Contact : Bonjour, nous sommes l'agence de Communication Pamplémousse d'Annecy. Je cherche à joindre Mme Carole Gaston.
Raison de l'appel : Nous proposons des solutions de communication pour les petites et moyennes entreprises, afin de leur permettre de gagner en visibilité digitale et print.
Objection de l'appel : Quelle date vous arrange le plus pour convenir d'un rendez-vous ?
Congé : Très bien, si je récapitule nous nous rencontrons X prochain dans vos locaux pour approfondir plus en détails vos besoins.

Objections	Réfutations
Contact : C'est à quel sujet ?	Je souhaiterais parler à Mme Carole Gaston au sujet des solutions de communication que nous pouvons apporter à l'entreprise.
Raison de l'appel : Nous sommes déjà en contact avec une agence de communication.	Sachez que nous travaillons avec de grande marques qui nous ont déjà fait confiance, et que nous pouvons apporter une réelle plus-value.
Objection de l'appel : Je ne suis pas disponible avant la semaine prochaine.	Je comprends, dans ce cas quelle date vous conviendrait à partir de la semaine prochaine ?
Congé :	

Livrable 6 :

Quel ordre effectuer les appels ? Nous allons trier les entreprises selon leur chiffre d'affaire du plus important au moins important.

Segmentation / Répartition du fichier : Nous séparons le fichier en 3 (Océane, Morgane, Valentin : O.D ; V.A ; M.D)

Nous séparons en trois la mission : Valentin s'occupe de toutes les entreprises où l'effectif est supérieur à 50 personnes. Morgane s'occupe des entreprises où l'effectif est entre 10 et 50 et Océane moins de 10.

Comment noter le résultat ? : Nous entrons les données dans le fichier Excel grâce à des listes déroulantes ou des données rentrées à la main.

Assurer la transmission : Pour que quelqu'un prenne le relai :

-Si Océane est absente : elle passe le fichier à Morgane et elle s'occupe de la moitié de ses contacts

-Si Morgane est absente : elle confie la moitié de ses contacts à Valentin

-Si Valentin est absent : Il confie la moitié de ses contacts à Océane.

Nous ne laissons pas un dossier en suspend une journée si une personne est absente.

Livrable 7

Taux de contact (contact réalisés/fichier) : $320/335 * 100 = 95.5\%$

Taux de retour (nb d'entretien menés/ contact réalisé) : $200/320 * 100 = 62.5\%$

Taux de transformation (nb de rendez-vous obtenus/ entretiens menés) $31/200 * 100 = 15.5\%$

Taux de rendement : (nb de rdv/contact réalisé) $31/320 * 100 = 9.69\%$

Nous avons prospecté 335 contacts. Sur les 335 contacts que nous avons prospectés nous avons réussis à obtenir 320 contacts. Néanmoins nous avons mené seulement 200 entretiens. Et nous avons obtenu 31 rendez-vous.

Entonnoir de prospection

