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		Commerces distributions/ prêt à porté	
ZONE GÉOGRAPHIQUE		Annecy /Annecy le vieux / Annemasse / Bonneville	
NOMBRE DE CONTACTS DANS LA BDD		335	
RÉSULTAT QUANTITATIF ATTENDU		3 – 4 clients	
SÉLECTION DES OUTILS		DATES DE MISE EN OEUVRE	
O Mailing			
☒ e-mailing		23/01/2018	
☒ Phoning		23/01/2018	
O SMS mailing			
O Faxing			
O ISA			
O Autres			
RELANCE		DATES DE MISE EN OEUVRE	
O Mailing			
☒ e-mailing		23/01/2018	
☒ Phoning		23/01/2018	
O SMS mailing			
O Faxing			
O ISA			
O Autres			
COÛT PRÉVISIONNEL DE LA PROSPECTION			
	Coût unitaire	Qté	Coût total
☒ Fichier de prospection	0.19	335	63.65
☐ Création			
☐ Impression fabrication			
☐ Routage			
☐ Affranchissements			
☐ Traitement des retours			
☐ Relances			
☐ Frais annexes			
☒ Frais de personnel	76	5	1140x3personnes= 3420
TOTAL			3483.65