**Livrable 1 :**

Le secteur d’activité ciblé est le Tourisme et les Loisirs avec les associations et les clubs sportifs en Haute-Savoie.

Le prix du fichier contenant 200 prospects nous coûtera environ 60 euros HT en demandant l’adresse, le téléphone est le dirigeant. Si nous demandons seulement l’adresse et le téléphone, le fichier de 200 prospects coûtera 38 euros HT.

**Livrable 2 :**

CONTACT : Bonjour Madame, Monsieur, je suis … de l’agence de communication Pamplemousse située sur Annecy. Je souhaiterai entrer en contact avec le chef d’établissement.

RAISON DE L’APPEL : Je vous appelle afin d’éventuellement discuter sur une future collaboration et vous proposer ainsi nos services

 Bonjour Mme, M, je me permets de vous appeler afin de vous présenter notre agence dans l’espoir d’une future collaboration, et pourquoi pas vous proposer de nous rencontre lors d’un rendez-vous.

OBJECTIF DE L’APPEL : Un RDV la semaine prochaine vous conviendrais-t-il ?

PRISE DE CONGE : Très bien, je note le RDV pour mercredi prochain.

Je vous souhaite une excellente journée, merci de votre écoute et à la semaine prochaine.

|  |  |
| --- | --- |
| REFUTATIONS | REPONSES |
| Je n’ai pas le temps / Il est absent | Quand pourrai-je rappeler ? |
| Nous sommes déjà collaborateur d’une agence de communication | Accordez-moi un peu de temps afin que je puisse vous parler de nos offres et que vous puissiez comparer nos services et nos prix avec ceux de votre agence de communication actuelle |
| Je ne suis pas disponible | Donnez-moi vos disponibilités afin que nous puissions déterminer une date qui nous convienne à tous les deux. |
|  |  |

**Livrable 6 :**

-Dans quel ordre effectuer les appels ? Division par groupe de prospect en ordre alphabétique

-Comment segmenter le fichier ? On segmente par taille, zone géographique, chiffre d’affaire…

-Comment répartir entre vous les appels ? Menu déroulant code prénom

-Comment noter les résultats de chaque appel ? A l’aide de la fiche qualifiante dans un tableau Excel

-Comment assurer la transmission du fichier ? Grace au menu déroulant et les codes prénom

**Livrable 7 :**

200 appels

Nombre de contact invalides : 10

80 ont écoutés jusqu’au bout

25 RDV obtenus

Coût de l’opération = environ 670 euros

Coût d’acquisition= environ 28 euros

Taux de contact = 95%

Taux de retour = 25%

Taux de transformation = 50%

Livrable 8 :

cw

200 contacts prospectés

190 contacts réalisés

80 entretiens menés

25 RDV obtenus

9 consultations obtenus