

Tableau 1

| PLAN DE PROSPECTION | | | |
|---|--------------------------------|-----------------|-------------------|
| OBJECTIFS DE LA PROSPECTION | | | |
| <p>Fournir de la documentation sur le groupe Connaître les motivations et freins à l'achat</p> <p>Prendre des rendez-vous Recueillir des informations sur les prospects Informer sur une nouvelle offre</p> <p>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...)</p> | | | |
| CIBLES A PROSPECTER | Mutuelle | | |
| ZONE GEOGRAPHIQUE | France | | |
| NOMBRE DE CONTACTS DE LA BDD | 380 mutuelles prospects | | |
| RESULTATS QUANTITATIF ATTENDU | | | |
| SELECTION DES OUTILS | DATES DE MISE EN OEUVRE | | |
| <p>Mailing E-mailing Phoning SMS mailing Faxing ISA Autres</p> | 10/01/2019 10/01/2019 | | |
| RELANCE | DATES DE MISE EN OEUVRE | | |
| <p>Phoning Mailing E-mailing SMS mailing Faxing ISA Autres</p> | 25/01/2019 | | |
| COÛTS PREVISIONNEL DE LA PROSPECTION | | | |
| | Coût unitaire | Quantité | Coût total |
| Fichier de prospection | 100 | 1 | 100 |
| Création | | | |
| Impression/ fabrication | | | |
| Routage | | | |
| Affranchissement | 5 | 200 | 1000 |
| Traitement des retours | | | |
| Relances | | | |
| Frais annexes | 50 | 1 | 50 |
| Frais personnels | 76 | 5 | 380 |

| | |
|--|--------------------------|
| | TOTAL 1530 |
|--|--------------------------|