

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	Bars et Cafés		
ZONE GÉOGRAPHIQUE	Annecy – Annecy le vieux – Argonay – Cran gevrier – Sevrier – St Jorioz – Talloires – Epagny – Veyrier du lac – Annemasse – Bonneville		
NOMBRE DE CONTACTS DANS LA BDD	94		
RÉSULTAT QUANTITATIF ATTENDU	3-4 RDV		
SÉLECTION DES OUTILS	DATES DE MISE EN OEUVRE		
<input type="checkbox"/> Mailing			
<input type="checkbox"/> e-mailing			
<input checked="" type="checkbox"/> Phoning	06-02-2018		
<input type="checkbox"/> SMS mailing			
<input type="checkbox"/> Faxing			
<input type="checkbox"/> ISA			
<input type="checkbox"/> Autres			
RELANCE	DATES DE MISE EN OEUVRE		
<input type="checkbox"/> Mailing	15-02-2018 (réception des plaquettes par l'entreprise)		
<input type="checkbox"/> e-mailing			
<input type="checkbox"/> Phoning	20-02-2018		
<input type="checkbox"/> SMS mailing			
<input type="checkbox"/> Faxing			
<input type="checkbox"/> ISA			
<input type="checkbox"/> Autres			
COÛT PRÉVISIONNEL DE LA PROSPECTION			
	Coût unitaire	Qté	Coût total
<input type="checkbox"/> Fichier de prospection	1,1	94	103,4
<input type="checkbox"/> Création	76	2	152
<input type="checkbox"/> Impression fabrication	0		Impression en interne
<input type="checkbox"/> Routage			
<input type="checkbox"/> Affranchissements			
<input type="checkbox"/> Traitement des retours	76	1 jour pour 3 personnes	228
<input type="checkbox"/> Relances	76	1 jour 1 personne	76
<input type="checkbox"/> Frais annexes (abonnement téléphone)	40	1/3	10
<input type="checkbox"/> Frais de personnel	76	3 jours et 3 personnes	684
TOTAL			1253,4