CAS PROSPECTION 1

L’entreprise LAK est spécialisée dans la vente de livres de GRCF. Deux commerciaux sont chargés de couvrir l’ensemble de la région Grand Est.

Des prospections par courrier ont été lancées. Votre responsable commercial vous demande d’analyser les performances des deux commerciaux. Les résultats de ces deux prospections sont les suivants :

	Klevis	Marmes
Nombre de courriers	2 000	1 800
Demandes d’information	250	200
dont commandes fermes	120	110
CAHT réalisé	78 000	85 000
Coût total des livres commandés	31 200	34 000

- On estime à 1,2€ le prix d’un courrier (papier-timbre-temps de mise sous plis)
- On recontacte les potentiels clients par téléphone. On estime le coût de la communication (temps passer) à 2 € lorsque le client ne commande rien au final et à 5 € lorsque le client passe commande
- Le coût postal d’envoi d’une commande est de 6€

CAS PROSPECTION 1

L’entreprise LAK est spécialisée dans la vente de livres de GRCF. Deux commerciaux sont chargés de couvrir l’ensemble de la région Grand Est.

Des prospections par courrier ont été lancées. Votre responsable commercial vous demande d’analyser les performances des deux commerciaux. Les résultats de ces deux prospections sont les suivants :

	Klevis	Marmes
Nombre de courriers	2 000	1 800
Demandes d’information	250	200
dont commandes fermes	120	110
CAHT réalisé	78 000	85 000
Coût total des livres commandés	31 200	34 000

- On estime à 1,2€ le prix d’un courrier (papier-timbre-temps de mise sous plis)
- On recontacte les potentiels clients par téléphone. On estime le coût de la communication (temps passer) à 2 € lorsque le client ne commande rien au final et à 5 € lorsque le client passe commande
- Le coût postal d’envoi d’une commande est de 6€