

PMVM

PMVM est une entreprise spécialisée dans le matériel de déneigement. Pour accroître son chiffre d'affaires, elle décide de lancer une campagne de prospection. Elle réalise deux actions, une par publipostage vers les grandes surfaces et la présence dans un salon spécialisé. Vous récoltez les données ci-dessous, et on vous demande d'analyser ces données.

➤ Grande surface:

Nombre de Courriers.....	2 200
Nombre de demande de renseignements.....	800
Nombre de commandes.....	650
Chiffre d'affaires.....	280 000
Coût des courriers.....	8 800
Coût traitement des renseignements.....	2 400
Coût traitement des commandes.....	3 500
Coût de livraison.....	8 500
Coût du matériel vendu.....	110 000

➤ Salons spécialisés :

Nombre de contactées.....	1 600
Nombre de demande d'information.....	1 500
Nombre de commandes.....	1 200
Chiffre d'affaires.....	340 000
Location stand.....	18 000
Coût traitement informations.....	12 000
Coût traitement commandes.....	26 000
Coût du matériel vendus.....	236 000