

COMPARATIF COUTS PROSPECTION CLASSIQUE / RENCONTRES D'AFFAIRES

Principaux avantages de la rencontre d'affaires :

- Rencontrer jusqu'à 20 prospects ciblés en 2 jours et en un seul lieu : gain de temps et économie financière non négligeable.
- Obtenir des rendez-vous faisant l'objet d'une demande et d'une motivation de la part du donneur d'ordres, ce qui n'est pas forcément le cas dans une démarche de prospection classique.
- Démarche de prospection simplifiée et allégée pour l'équipe commerciale (évite de nombreux déplacements, ...).

Prospection classique (base de 15 prospects)	Coût	Rencontre d'affaires (base de 15 prospects)	Coût
Coût logistique d'un déplacement prospect (hébergement, repas, frais kilométriques, ...) = 300 € x 15 visites.	4 500 €	Hébergement et transport du participant (hébergement et frais kilométriques, ...) = 250 € x 2 jours.	500 €
Temps évalué pour obtenir 15 rendez-vous ciblés nationaux. Prospection téléphonique (coûts journées) = entre 10 et 15 jours. <i>Base de 250 € brut / jour</i>	3 000 €	Temps évalué pour obtenir 15 rendez-vous ciblés nationaux. Prospection téléphonique (coûts journées) = 0 jours. <i>Prospection effectuée par l'organisateur.</i>	0 €
Temps évalué pour rencontrer 15 prospects nationaux ciblés (coûts journées) = entre 20 et 30 jours. <i>Base de 250 € brut / jour</i>	6 250 €	Temps évalué pour rencontrer 15 prospects nationaux ciblés (coûts journées) = 2 jours. <i>Base de 250 € brut / jour. Rendez-vous pris par l'organisateur.</i>	500 €
		Coût de la participation au salon (2 650 €)	2 650 €
Total Prospection classique	13 750 €	Total Prospection rencontre d'affaires	3 650 €