|  |
| --- |
| *Intitulé de l'opération :* |
| **Phoning** |
| *Date de l'opération :* |
|  |
| *Descriptif succinct de l'opération :* |
| Appel desprofessionnels se situant dans un rayon de 2 heures d'autocar maximum afin de s'assurer qu'ils ont bien reçu notre documentation (suite aux mailing aux agences de voyages et à l'e-mailing vers les autocaristes), leur proposer de programmer notre destination et d'avoir recours à nos services. |
| *Objectifs :* |

|  |
| --- |
| Convaincre les professionnels de programmer notre destination et d'intégrer la destination dans leurs brochures. |
| *Budget prévisionnel :* |
|  |
| *Evaluation :* |
| Coût contact : |  |
| Coût retour "réel" : |  |
| Orientations pour reconduction de l'opération : |
|  |
| *Version n°*  | *1* | *du* |  | *Par :* |  |

**Bilan Phoning 2013**

Au / / , 129 avaient été contactées, et se répartissaient comme suit :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Date** | **Appels** | **Envois doc.** | **Devis** |
| 19/11/2013 | 15 | 0 | 0 |
| 21/11/2013 | 24 | 2 | 0 |
| 26/11/2013 | 13 | 3 | 0 |
| 03/12/2013 | 29 | 6 | 0 |
| 05/12/2013 | 16 | 3 | 0 |
| 07/12/2013 | 6 | 0 | 0 |
| 12/12/2013 | 26 | 3 | 0 |
|  | 129 | 17 | 0 |