







EXEMPLE DE COLLECTE DES DONNÉES

NIVEAU D'OBJECTIFS	OBJECTIF DU PROGRAMME	OUTIL DE MESURE	MODE DE COLLECTE DE LA MESURE	SOURCE
1 RÉACTION	Taux de participation		Ratio nombre d'invités / nombre de participants	Marketing
	Taux d'annulation		Ratio nombre d'invités / nombre d'inscrits	Marketing
	Indice de satisfaction des invités			Participants
	Indice de satisfaction des commerciaux			Commerciaux
2 CONNAISSANCE	Les participants sont capables de citer au moins 3 bénéfices que nous apportons			Participants
	50% des comptes clients invités seront visités dans les 60 jours qui suivent l'événement	Rapports commerciaux / prospects issus de l'événement		Managers des ventes + Marketing
3 APPLICATION	50% des distributeurs seront visités dans les 2 mois qui suivent l'événement			Managers des ventes + Marketing
	50% des partenaires fourniront une introduction auprès d'un contact privilégié dans les 30 jours qui suivent l'événement			Managers des ventes + Marketing
	80% des actionnaires fourniront une introduction auprès d'un contact privilégié dans les 30 jours			Managers des ventes + Marketing



Statistique



Note 1 à 5



Questionnaire



Checklist



Outil CRM

EXEMPLE DE COLLECTE DES DONNÉES

NIVEAU
D'OBJECTIFS

OBJECTIF DU PROGRAMME

OUTIL
DE MESURE

MODE DE COLLECTE
DE LA MESURE

SOURCE

4
IMPACT

L'événement doit générer dans **les 3 mois au moins 5 RDV** complémentaires par vendeur, dans chaque compte clef

Rapports commerciaux / prospects issus de l'événement



Managers des ventes + Marketing

L'événement doit permettre d'augmenter la part de marché **d'au moins 20% chez les distributeurs dans les 6 mois à suivre**



Managers des ventes + Marketing

Le nombre d'opportunités générées par les partenaires doit **doubler dans les 6 mois à venir**



Managers des ventes + Marketing

La levée de fonds à venir doit être souscrite **à 80% par les actionnaires existants**



DAF

Augmenter **de 10 points le taux de satisfaction** des collaborateurs invités



DRH

5
ROI

150% (sur la durée du contrat)

 Analyse des ventes

 Rapport

 Outil CRM

 Management

 Étude interne

 Interview