

Objectifs

- Services aux clients et partenaires
- Augmenter la marge commerciale sur les ventes et les visites produites par Médoc Atlantique
- Être porteur d'affaires pour nos partenaires en augmentant son volume de ventes

Indicateurs

- Activité : CA, marge et nombre de billets en volume et comparaison avec N-1
- Satisfaction : analyse de la satisfaction clients sur la qualité des produits Médoc Atlantique, analyse des questionnaires de satisfaction partenaires

DONNÉES
D'ENTRÉE

- Immatriculation Atout France
- Garantie financière
- Assurance RC pro
- Carte guide conférencier
- Matériel de caisse

- CGV
- Offres partenaires
- Analyse clientèle
- Logiciel
- Bilan N-1

- Délibérations sur les commissions et tarifs pour la vente de billetterie.

NOVEMBRE / DÉCEMBRE

BILAN N-1

PLAN D'ACTION

DA 3.1

CAHIER DES CHARGES

DA 3.2

ÉLABORATION DES CONVENTIONS

PR 5

MOD 3.1

P 3.1

TAUX DE COMMISSIONS

DA 3.3

CRÉATION DE VISITES

DA 3.4

JANVIER

DÉMARCHES AUPRÈS DES PRESTATAIRES

PR 7

PR 9

(Pour soutien d'évènements)

DA 3.3

VOTE DES TARIFS AU CODIR

FÉVRIER / MARS

PARAMÉTRAGE SUR LE LOGICIEL DE BILLETTERIE

MOP 3.1

MARS À AOÛT

FORMATION DU PERSONNEL ET COMMUNICATION

 **INTERNE**
PR 1 **P 3.3**

COMMUNICATION EXTERNE

 PR 6  PS 5  PR 2

 PR 1 **VENTE** **P 3.2**

MOD 3.2

**SUIVI, CONTÔLE ET
SATISFACTION PARTENAIRES**

 PR 1

SUIVI DE VENTES
Push accueil

 PS 2

FACTURATION

BILAN

Volume de vente
Taux d'annulation
Réclamations
Retour des relais

 PR 1

MOD 3.3

SEPTEMBRE /
OCTOBRE

**DONNÉES
DE SORTIE**

Distribution de produits par la vente de billets