

DOCUMENT 4

RÉSULTATS OBTENUS PAR HOGEFICO LORS DU SALON EUROPROPRE

Départements	Courriers envoyés	Contacts lors du salon	Affaires chaudes ⁽¹⁾	Commandes prises lors du salon	Rendez-vous fixés
Bas Rhin	198	79	8	4	14
Haut Rhin	152	101	10	7	22
Total	350	180	18	11	36

(1) Affaires chaudes : prospect susceptibles d'acheter le produit à court terme.

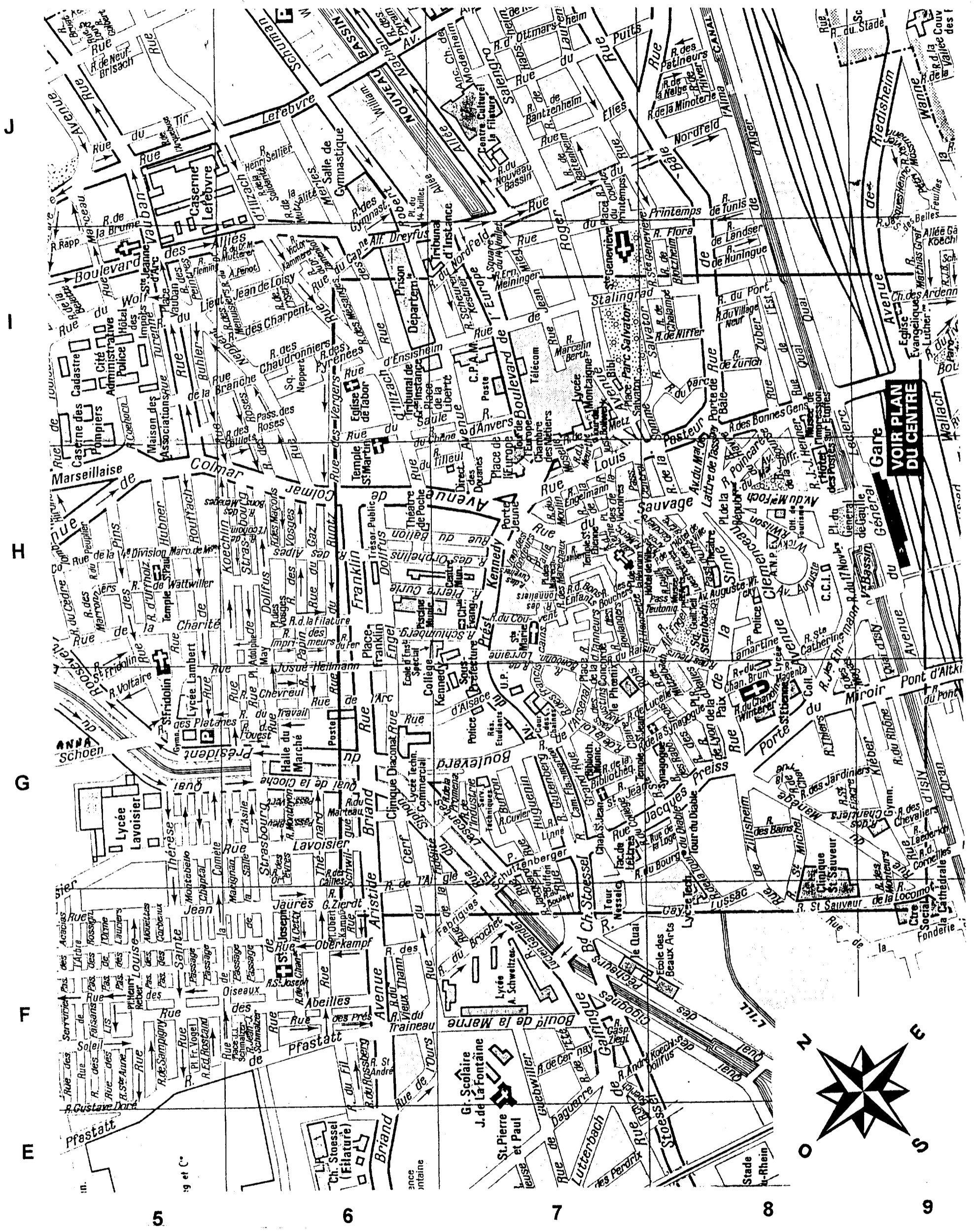
DOCUMENT 5

EXTRAIT DU RÉPERTOIRE DES ÉTABLISSEMENTS DE NETTOYAGE DE LA C.C.I. SUD ALSACE MULHOUSE

ACTOL SERVICES 21 Rue Anna Schoen 68200 MULHOUSE 03 89 60 07 17 Marc RALLEAU	G5	EUROPE CLEAN 31 Rue Anna Schoen 68200 MULHOUSE 03 89 59 74 74 Sylvie KONZE	G5	GROUPE SERVICES EST 35 Av. Aristide Briand 68200 MULHOUSE 03 89 60 14 62 Jean PARLIER	G6
KLIN 139 Av. de Colmar 68200 MULHOUSE 03 89 59 90 11 Pascal MALARO	H6	NET SOL SUD ALSACE 15 Av. de Lutterbach 68100 MULHOUSE 03 89 42 05 62 Patrick VIDAULT	E7	TUNET SERVICE 99 Rue de Bâle 68100 MULHOUSE 03 89 45 56 16 Paul MEYER	J8
REGIO NET 103 Rue Vauban 68100 MULHOUSE 03 89 66 51 66 J.P. BRANDON	J5	SOCIÉTÉ ALSACIENNE DE PROPRETÉ 1 Av. Clémenceau 68200 MULHOUSE 03 89 56 03 76 Francis MULLER	H8	SYSTÈME MULHOUSE SERVICES 3 Rue des Oiseaux 68200 MULHOUSE 013 89 42 10 12 Nadia BLANDE	F6
TECHNIQUES PROPRETÉ 3 Rue d'Illzach 68100 MULHOUSE 03 89 60 21 88 Maurice PITOUX	J6	TECHNIQUE NETTOYAGE 11 Rue de Nordfeld 68100 MULHOUSE 03 89 66 35 00 Joseph HENRI	J7	NET INDUSTRIE 31 Rue Huguenin 68100 MULHOUSE 03 89 66 27 67 Bernard ESLATI	G7

Les repères alpha-numériques indiqués vous permettront de repérer la rue sur le plan de la ville de Mulhouse.

DOCUMENT 6



ANNEXE 1 - à rendre avec la copie

**PARC EXPO
MULHOUSE**

1^{er} salon EUROPROPRE
Salon international de l'hygiène et de la propreté
9 au 18 mai 2003
DEMANDE DE RÉSERVATION

Prestations	Prix Unitaire €	Quantité	Total H.T. €
Frais de dossier obligatoire	241		
Stand équipé intérieur			
- 9 m ²	450		
- 12 m ²	520		
Stand nu intérieur			
- 9 m ²	340		
- 12 m ²	420		
- 20 m ²	620		
Décoration florale par stand (forfait obligatoire)	20		
Nettoyage quotidien du stand (forfait obligatoire)	32		
Électricité :			
- branchement 9 kW	226		
- branchement 12 kW	348		
- branchement 15 kW	435		
Installation sanitaire			
- Eau, branchement + écoulement	243		
- Vidoir seul	71		
- Vidoir, branchement + écoulement compris	314		
- Évier double bac, branchement + écoulement compris	407		
Ligne téléphonique	15		
Carte d'accès (badge exposant - forfait obligatoire)	18		
Catalogue de présentation (forfait obligatoire)	9		
Assurance obligatoire			
- Par tranche de 1 540 € de matériel et marchandises exposés	26		
Invitations			
- de 1 à 9 carnets, le carnet de 25	31		
- de 10 à 39 carnets, le carnet de 25	29		
- de 40 à 79 carnets, le carnet de 25	27		
- plus de 80	25		
Frais d'expédition des invitations (forfait)	16		
TOTAL H.T. €			
T.V.A. 19,6 %			
TOTAL T.T.C. €			
Montant de l'acompte : 50 % (Obligatoire pour que la demande de réservation soit retenue)			
Solde à verser avant le 30 avril 2003			

ANNEXE 2 - à rendre avec la copie

HOGEFICO

Z.I. - 26 rue Édouard Bouthier 89500 VILLENEUVE-SUR-YONNE ☎ 03 86 87 32 01 - Fax 03 86 87 32 71
S.A. au capital de 38 200 € - RC Joigny 88 B 42 - SIRET 321 410 789 00044 - N° TVA FR 96 321 410 789 - NAF 741 J

ANNEXE 5 - à rendre avec la copie

Tableau des objections

Objections	Réponses
« je n'ai pas de temps à vous accorder pour le moment. »	
« J'ai déjà un fournisseur dont je suis entièrement satisfait. »	

ANNEXE 3 - à rendre avec la copie**Coût de l'opération de publipostage**

Éléments	Coût unitaire	Total	Part en % ⁽¹⁾
• Revenu du représentant 30 heures de travail	30 € l'heure	
sous total 1	
Envoi du publipostage			
• impression de la lettre	0,40 €	
• enveloppe	0,05 €	
• affranchissement	0,26 €	
sous total 2	
Total général (1+2)		100

(1) Indiquez vos résultats avec deux décimales.

ANNEXE 4 - à rendre avec la copie**Tableau de bord du vendeur**

Ratios	Objectifs fixés pour ce salon en %	Résultats obtenus en % ⁽¹⁾	Commentaires ⁽²⁾
$\frac{\text{Nombre de contacts au salon}}{\text{Nombre de courriers envoyés}} \times 100$	50		
$\frac{\text{Nombre de rendez-vous fixés}}{\text{Nombre de contacts au salon}} \times 100$	20		
$\frac{\text{Nombre de commandes}}{\text{Nombre de contacts au salon}} \times 100$	15		
$\frac{\text{Affaires chaudes}}{\text{Nombre de contacts au salon}} \times 100$	30		

(1) Indiquez vos résultats avec deux décimales

(2) Commentez les résultats obtenus lors du salon de Mulhouse en les comparant aux objectifs fixés.

ANNEXE 6 - à rendre avec la copie

Plan de tournée

Jour	Ville	Nom de la rue	N° dans la rue	Dénomination du client	Heure d'arrivée prévue	Heure de départ prévue	Repère alpha-numérique
Mardi							
Mercredi							