

Modèle de plan de prospection pour la vente directe

(tableau Trello/Google Sheets pré-construit)

Colonnes principales :

1. À contacter

- Liste de 50 contacts initiaux (nom, prénom, email, téléphone, statut du lien familial/professionnel).
- Indiquer le canal de prospection prévu (email, appel, message réseaux sociaux).

2. Premier rendez-vous planifié

- Ajoutez le jour et l'heure du rendez-vous (physique/virtuel).
- Inscrire le lien vers la réunion en ligne ou l'adresse de rencontre.

3. Démo réalisée / Vente conclue

- Date de la présentation.
- Résultat : « Intéressé », « À relancer », « Non intéressé ».
- Montant de la commande ou du pack acheté.

4. Suivi / Relance

- Date prévue pour la relance (7 jours, 30 jours).
- Notes de suivi (feedback, objections, questions en suspens).
- Responsable de la relance (vous-même ou un membre de votre équipe).

5. Référencement filleul (pour MLM)

- Si le contact devient distributeur, noter le code parrain/filleul.
- Indiquer le niveau hiérarchique (rang 1, rang 2).
- Volume de vente généré par ce filleul.

Rubriques complémentaires (en bas du tableau) :

- **Objectifs mensuels :**

- Nombre de contacts à ajouter (ex. 20/mois).
- Nombre de ventes visé (ex. 5 ventes/mois).
- CA mensuel objectif (500 €/1 000 €/2 000 €).

- **Statistiques de conversion :**

- Taux de contact converti (%) = (nombre de ventes / nombre de contacts) × 100.
- Panier moyen (€) = CA total / nombre de ventes.
- Taux de réachat (%) = (nombre de clients effectuant une 2^e commande / nombre total de clients) × 100.

- **Ressources utiles :**

- Liens vers les scripts de vente (email type, message LinkedIn).
- Templates de messages privés pour relances.
- Vidéos tutoriels internes (lien YouTube ou Google Drive).