

MODULE 4 – ZONE DE CHALANDISE ET NOMBRE DE CLIENTS POTENTIELS

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE MAINTENANT

ZONE DE CHALANDISE

REMP LISSEZ LA PARTIE ZONE DE CHALANDISE

Dans le document à remplir, expliquez pourquoi et comment vous avez sélectionné ces villes.

Notez combien de communes il y a dans cette zone grâce au chiffre de l'ODIL.

Diagram: A large triangle is drawn with its top vertex at the top center. Three arrows originate from this vertex: one points down to the 'ZONE DE CHALANDISE' field, one points down and right to the 'La zone de chalandise regroupe communes dans le cœur de cible et sur l'aire d'affluence. Soit un total de communes.' field, and one points down and left to the 'C'est commune ont été sélectionnée de la manière suivante :' field.

ZONE DE CHALANDISE ET NOMBRE DE RENDEZ-VOUS POTENTIELS

ZONE DE CHALANDISE

La zone de chalandise regroupe communes dans le cœur de cible et sur l'aire d'affluence. Soit un total de communes.

C'est commune ont été sélectionnée de la manière suivante :

NOMBRE DE CLIENTS POTENTIELS

Une fois que vous connaissez le nombre de clients potentiels sur votre zone de chalandise, indiquez ce chiffre dans la case : « Population totale de la zone de chalandise ».

Expliquez comment vous avez déterminé ce chiffre.

NOMBRE DE RENDEZ-VOUS POTENTIELS

Il faut prévoir 150 clientes en fichier pour obtenir un chiffre d'affaire supérieur à 1500 €¹.

Suite à un sondage fait par, on peut dénombrer le nombre de rendez-vous potentiels pour une esthéticienne à domicile :

	% des sondés	Population totale de la zone de chalandise	Nombre de rendez-vous possibles
	100%		
nombre de personnes qui ferait appel à une esthéticiennes à domicile			
qui appelle 1 fois par mois			
plus d'une fois par mois (2 fois)			
une fois tous les 2 mois			
une fois tous les 6 mois			
une fois par an			
		TOTAL	

Dans le prochain module nous verrons comment remplir le reste de ce tableau...