



FICHE MÉTHODE

Mesurer la performance d'une prospection terrain

Fin de la prospection terrain ? Rien de mieux que le terrain pour rester au contact de son marché !

► Les principaux indicateurs

KPI	Calcul	Analyse
Part des <i>prospects</i>	$\frac{\text{nombre de } \textit{prospect} \textit{ visités}}{\text{nombre de visites réalisées}}$	Ce ratio mesure la part des <i>prospects</i> visités par rapport au nombre total de visites réalisées (<i>prospects</i> et clients).
Taux de transformation brut	$\frac{\text{nombre de rendez-vous}}{\text{nombre de } \textit{prospects} \textit{ visités}}$	Il mesure le nombre de rendez-vous obtenus par rapport au nombre de <i>prospects</i> visités. Il mesure l'aptitude du commercial à obtenir des rendez-vous directement en face-à-face.
Temps de prospection pour obtenir un rendez-vous	$\frac{\text{durée de la prospection}}{\text{nombre de rendez-vous obtenus}}$	Il mesure la durée nécessaire de prospection pour obtenir un rendez-vous.
Taux de transformation net	$\frac{\text{nombre de ventes}}{\text{nombre de } \textit{prospects} \textit{ visités}}$ $\frac{\text{nombre de ventes}}{\text{nombre de rendez-vous}}$	Il mesure le nombre de ventes réalisées par rapport au nombre de <i>prospects</i> visités ou par rapport au nombre de rendez-vous obtenus. Il traduit la force de persuasion du commercial.
Taux de rentabilité brute (CA)	$\frac{\text{CA}}{\text{nombre de } \textit{prospects} \textit{ visités}}$ $\frac{\text{CA}}{\text{nombre de rendez-vous}}$	Il mesure le CA réalisé par <i>prospects</i> ou par rendez-vous. Il traduit la capacité à vendre du commercial.
Taux de rentabilité brute (Marge commerciale)	$\frac{\text{MC}}{\text{nombre de } \textit{prospects} \textit{ visités}}$ $\frac{\text{MC}}{\text{nombre de rendez-vous}}$	Il mesure la MC réalisée par <i>prospects</i> ou par rendez-vous. Il traduit la capacité à vendre et à générer de la marge.

► Exemple de tableau de bord

KPI	Campagne actuelle (bilan à mi-parcours)	Objectif	Taux de réalisation	Campagne précédente
Nombre de rendez-vous obtenus	58	130	94 % ☹️	120
Nombre de ventes réalisées	16	30	12 % 😊	28
CA réalisé	1 800 €	3 200 €	16 % 😊	2 744 €
MC réalisée	710 €	1 280 €	33 % 😊	1 097 €