



Profil de l'acheteur idéal

Une fiche par segment. On ne prospecte pas une société, on écrit à quelqu'un.

Marché _____

☐ organisateur généraliste ☐ spécialiste thématique (lequel : _____) ☐ voyages d'affaires et événementiel

Segment de l'acheteur ☐ club ☐ autocariste ☐ agence haut de gamme ☐ autre : _____

Taille et volume annuel typique _____

Ce qu'il vend aujourd'hui au Maroc _____

Ce qui lui manque, et que je peux fournir _____

Ce qu'il exigera comme preuve _____

Qui décide chez lui, et qui prescrit _____

MES DIX ACHETEURS CIBLES SUR CE MARCHÉ

#	ENTREPRISE	NOM ET FONCTION DU CONTACT	SOURCE DU CONTACT	PREMIER CONTACT LE	STATUT
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Un nom et une fonction plutôt qu'une entreprise seule. On ne prospecte pas une société, on écrit à quelqu'un.