IUT de Sceaux - BUT TC – Semestre 3 Année universitaire 2024-2025

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** LE MEUR Marion TANG Anaïs | **TD 4** |
|  |  |
| **La forme** | 4/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 2 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 1 |
|  |  |
| **Le fond** | /15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1,5 |
| Présentation de l’entreprise et du concept d’Escape Game (/2) | 1,5 |
| Qualité de la solution proposée (structurée / claire et bien argumentée / pertinente) (/4) | 3 |
| Mise en avant de l’équipe (/1) | 0,5 |
| Qualité du devis et cohérence du budget (forme / pas de mentions manquantes / TVA) (/2) | 1,5 |
| Originalité de l’ensemble (pas de similarités avec d’autres travaux) (/4) | 2 ,5 |
|  |  |
| **Note finale** | 14,5/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Pas d’identification de votre client sur la page de garde (ni nom ni de logo)  Pensez à intégrer les préoccupations du client dans vos solutions. Traitez-les dans la proposition commerciale sans les mentionner.  Ne présentez qu’une seule offre.  Présentez davantage votre équipe et ses compétences  Sauf erreur de ma part, vous ne présentez jamais votre équipe et ses compétences ?  La TVA est à 20% sur les prestations de location (et pour le jeu).  La TVA est à 10% sur la nourriture et la remise doit s’appliquer sur le montant HT (et sur le jeu uniquement). |  |