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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** Mawa DIARRASSOUBA et Samira SOILIHI | **TD 5** |
|  |  |
| **La forme** | 3/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 1 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 1 |
|  |  |
| **Le fond** | 8/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1,5 |
| Présentation de l’entreprise et du concept d’Escape Game (/2) | 1 |
| Qualité de la solution proposée (structurée / claire et bien argumentée / pertinente) (/4) | 1,5 |
| Mise en avant de l’équipe (/1) | 1 |
| Qualité du devis et cohérence du budget (forme / pas de mentions manquantes / TVA) (/2) | 1 |
| Originalité de l’ensemble (pas de similarités avec d’autres travaux) (/4) | 2 |
|  |  |
| **Note finale** | 11/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Pas d’identification de votre client sur la page de garde (ni nom ni de logo)  Il est peu stratégique de rappeler au prospect ses craintes. Traitez-les dans la proposition commerciale sans les mentionner.  Votre document n’est pas justifié : cela ne fait pas très professionnel. La présentation du besoin doit d’avantage être personnalisé.  La solution proposée est un peu déstructurée.  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).  Le formalisme de votre devis ne respecte pas les obligations légales (cf document sur e-campus). Pas de n° de TVA, ni de n° SIRET… |  |