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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** SULLY Marin et Mathys PELLICER | **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** | 10/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 2 |
| 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) | 1,5 |
| 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) | 3 |
|  |  |
| **Note finale** | 13/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **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.  La présentation du besoin doit d’avantage être personnalisé. Dîtes : « Vous souhaitez… »  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). |  |