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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms : ESTRADE - BOUCILA** | **TD6** |
|  |  |
| **La forme** | 2,5/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 1 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 0,5 |
|  |  |
| **Le fond** | 6,5 /15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1 |
| 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 |
| Mise en avant de l’équipe (/1) | 0,5 |
| 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) | 1 |
|  |  |
| **Note finale** | 9/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  **Ce qui est bien**  Page de garde / l’expression des besoins / la présentation de l’offre même s'il manque des points d’argumentations et le rappel du nombre de personne /les CGV  **Ce qu’il faut revoir**   * La mise en page de l’offre qui n’est pas aligné * Le prix unitaire HT des places de l’escape game n’est pas 20 mais 16,67€ * Vous ne présentez que très rapidement les différents escape game disponible * L’argumentation et la présentation des craintes du client sur le public féminin et l’adéquation avec un escape game * Le TX de TVA sur les repas = 10% et non 20% * Montant de la remise * Pas de siret |  |