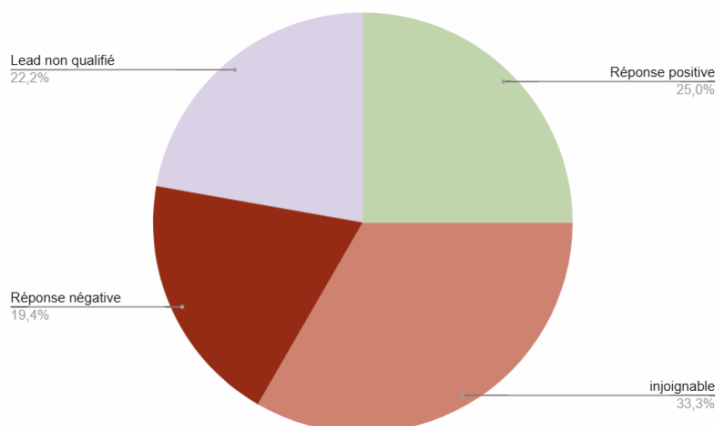


M	N	O	P	Q	R
first_name	last_name	phone_number	ville	Situations	Prise de note
Abdenour		33 69809346	Fondettes	Réponse positive	Inscrit le 22
Océane		pi+ 363842017	Blois	Injoignable	Message répondeur laissé
Olivier		pi+ 363023516	Tours	Réponse positive	Inscrit le 26
Alice		pi+ 608179517	Tours	Injoignable	Message répondeur
Manuel Bento		pi+ 376993516	Tours	Réponse positive	Inscrit le 26
Sophie		pi+ 366493212	Saint-Avertin	Injoignable	Message répondeur laissé
Anne-Christine		pi+ 376620819	Fondettes	Injoignable	Message répondeur laissé
Agathe		pi+ 374362715	France	Réponse positive	Inscrit pour le 1er février
Lucie		pi+ 362109318	Tours	Injoignable	SMS envoyé et relance
Sylvie		pi+ 366211317	Tours	Réponse négative	pas possible pour elle à 20h
Cassandra		€ 19221190	Louestault	Injoignable	mauvais pas attribué
Carole		€ 18726381	Cravant	Injoignable	SMS envoyé et relance
Donatien		€ 18235130	Tours	Réponse négative	Pas disponible jusqu'à mi-février
TedThe		33 646461114	Le Mans	Lead non qualifié	Il est bien du Mans
Isma		33 0112113	Nantes	Lead non qualifié	Message répondeur laissé
Iverson		€ 19330300	Tours	Réponse positive	Il s'est foulé la cheville, il attend de voir
Alexandra		€ 16832969	Tours	Injoignable	Message répondeur laissé
Estelle		€ 17162403	Buillé-Pont-Pier	Injoignable	Message répondeur laissé
Lauriane		€ 1432669	Montbazou	Lead non qualifié	
Alexy		€ 12336338	Tours	Réponse positive	Inscrit le 06/02
Leeroy		€ 1793813	Bezons	Lead non qualifié	
Dylan		€ 19114197	Chailles	Lead non qualifié	
Victoria		€ 1989728	Tours	Injoignable	Message répondeur
Islam		€ 16339905	Paris	Lead non qualifié	
Jacques		€ 13940450	Blois	Réponse négative	
AurélienNM		€ 17437188	Antlois-sur-Loi	Réponse négative	
Helene		€ 14214374	verolles-sur-Ch	Réponse positive	Inscrit pour le 30/01
Margaux		€ 1138636		Réponse positive	La fille d'Helene Parisse
Céline		€ 1068743	Château-du-Loi	Lead non qualifié	
Lilliane		€ 12176970	Bagneux	Lead non qualifié	
Maéva		€ 16040983	Tours	Réponse négative	Intéressé plutôt par le pole dance
Maria Candida		€ 14402100	Tours	Injoignable	Message laissé sur le répondeur
Reg		€ 12891059	Chinon	Réponse positive	
Franck		7 37898457	Tours	Injoignable	
Jeson De		€ 10497239	Tours	Réponse négative	Intéressé plutôt par le Capoeira
Florian		7 4823387	EXO	Réponse négative	Habite trop loin, via l'app EXO
Lucas		7 8 79 44 5	EXO	Pas de réponse, à recontacter	
Maelle		€ 1482113	EXO	Lead non qualifié	maelle.cordier37@gmail.com
Anael		€ 16081492	EXO	Réponse positive	@gmail.com



Contexte du projet

Dans le cadre de mon stage au sein de la West Coast Academy (WCA), une salle de parkour, j'ai contribué à une campagne d'acquisition de nouveaux clients. Cette campagne reposait sur une offre attractive : une séance gratuite de découverte, diffusée via une publicité en ligne. L'objectif était de générer des leads qualifiés et d'alimenter une démarche de prospection commerciale.

Intégration dans la démarche globale

Ce travail s'inscrit dans une logique complète de tunnel d'acquisition :

- génération de leads via publicité digitale,
- collecte des informations via formulaire,
- qualification et suivi des prospects,
- transformation en rendez-vous puis en inscriptions.

L'outil que j'ai développé constituait un élément central du dispositif, permettant d'assurer le suivi opérationnel et le pilotage de la performance commerciale.

Organisation, contribution et rôle personnel

J'ai travaillé en totale autonomie sur la conception et l'exploitation de cet outil.

Mes responsabilités incluaient :

- la structuration de la base de données,
- la gestion et la mise à jour des prospects,
- la prospection téléphonique,
- le suivi des interactions et des conversions.

J'étais également en charge de l'analyse des résultats afin d'ajuster mes actions commerciales (relances, priorisation des contacts, discours adapté).

Contenu et valeur ajoutée du livrable

J'ai conçu une base de données dynamique sur Google Sheets permettant de centraliser et piloter l'ensemble des prospects générés par la campagne.

Cette base comprenait :

- les informations de contact (nom, prénom, téléphone),
- un système de suivi des statuts (à contacter, relance, rendez-vous fixé, sans réponse, inscrit),
- un tableau de bord visuel avec graphique dynamique permettant d'analyser en temps réel les performances.

Cet outil m'a permis de :

- structurer efficacement ma prospection téléphonique,
- prioriser les actions commerciales,
- suivre précisément l'évolution des prospects dans le tunnel de conversion,

- mesurer les résultats (taux de réponse, prise de rendez-vous, transformation en inscription).

La base a été utilisée sur toute la durée du cycle de prospection, bien au-delà de la campagne initiale, afin d'assurer un suivi complet des leads.

Prise de recul et validation

Ce projet m'a permis de développer une approche concrète de la gestion de leads et du pilotage commercial.

Avec du recul, plusieurs points clés ressortent :

- l'importance d'une base de données structurée pour gagner en efficacité commerciale,
- la valeur d'un suivi précis pour maximiser le taux de transformation,
- l'intérêt des outils de visualisation pour piloter rapidement ses actions.

Cette expérience m'a également permis de renforcer mes compétences en prospection, en organisation commerciale et en analyse de performance, dans un contexte réel d'acquisition client.