

ÉTUDE

powered by
Piktochart
make information beautiful

AACC
CUSTOMER MARKETING

EVOLUTION DES INDICES PRIX DE VENTE JOUR

2015 vs 2006

EN BREF...



PERTE DE VALEUR
maximale

-29,4 %



EN 9 ANS

-24,3 %
WEBMASTER

-29,4 %
DÉVELOPPEUR
SENIOR



-18,6 %
DIRECTEUR
COMMERCIAL

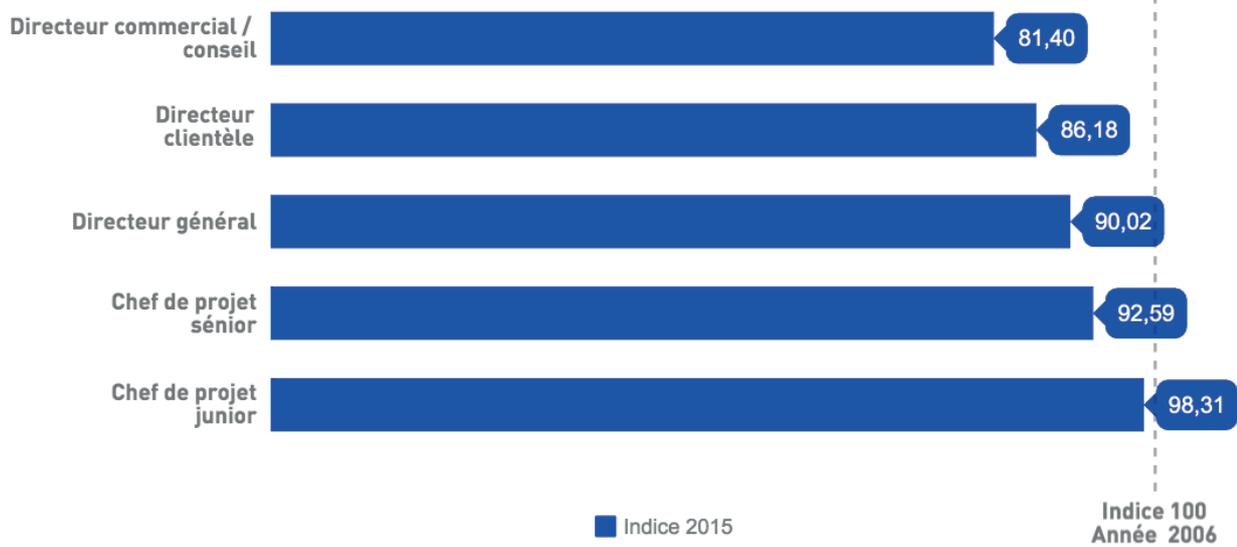
-21,4 %
DIRECTEUR DU
PLANNING
STRATÉGIQUE

-16,6 %
CONSULTANT
SENIOR

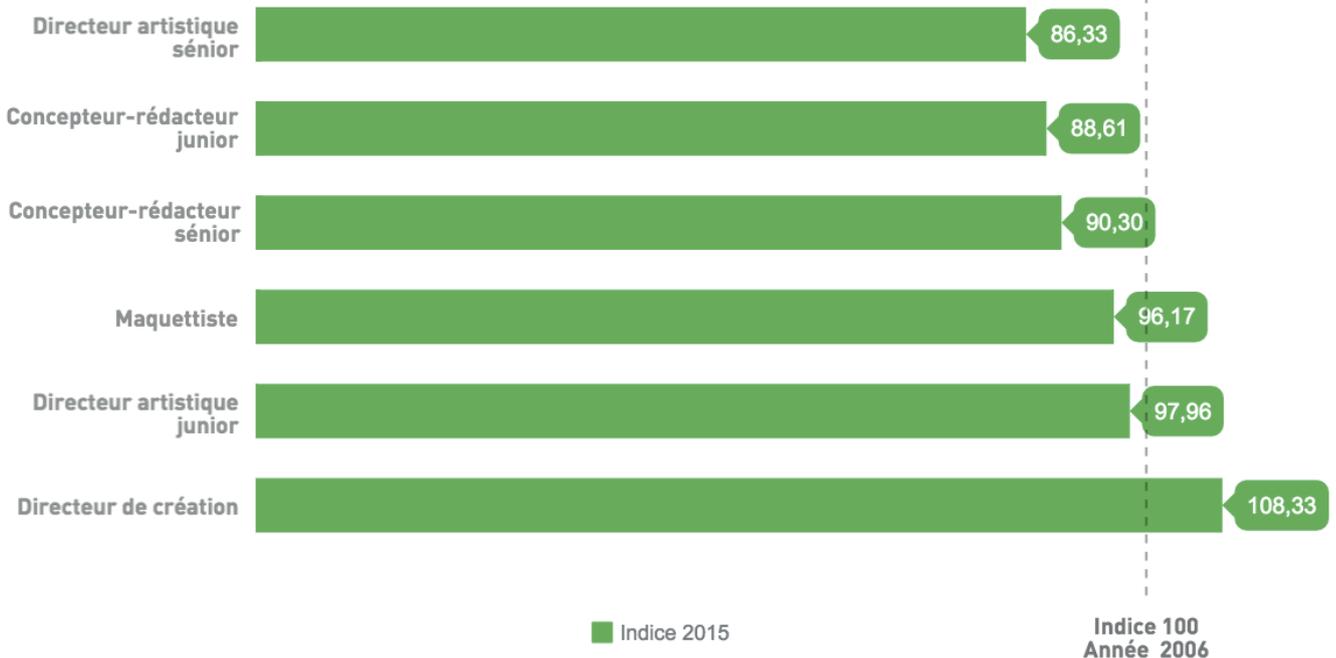
Méthodologie & contenu de l'étude

Cette étude a été menée entre décembre 2014 et mars 2015 auprès des agences-membres de la délégation Customer Marketing de l'AACC. Les indices ont été calculés sur une base 100 à partir de la comparaison des prix de vente jour moyens €HT constatés en 2015 vs la même étude réalisée en 2006.

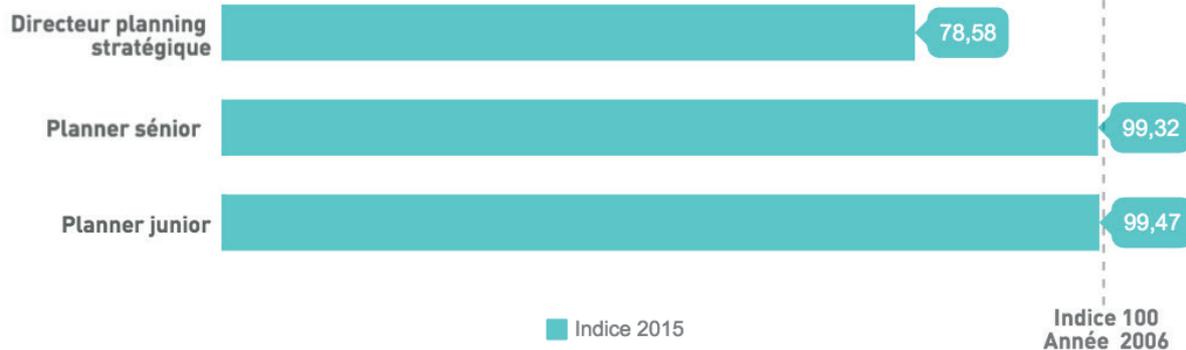
ÉQUIPES CONSEIL ET COMMERCIALES



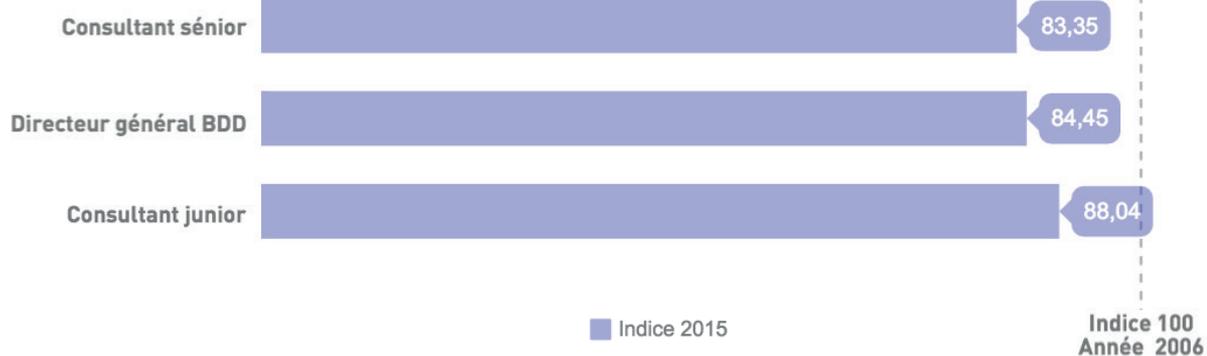
ÉQUIPES CRÉATIVES



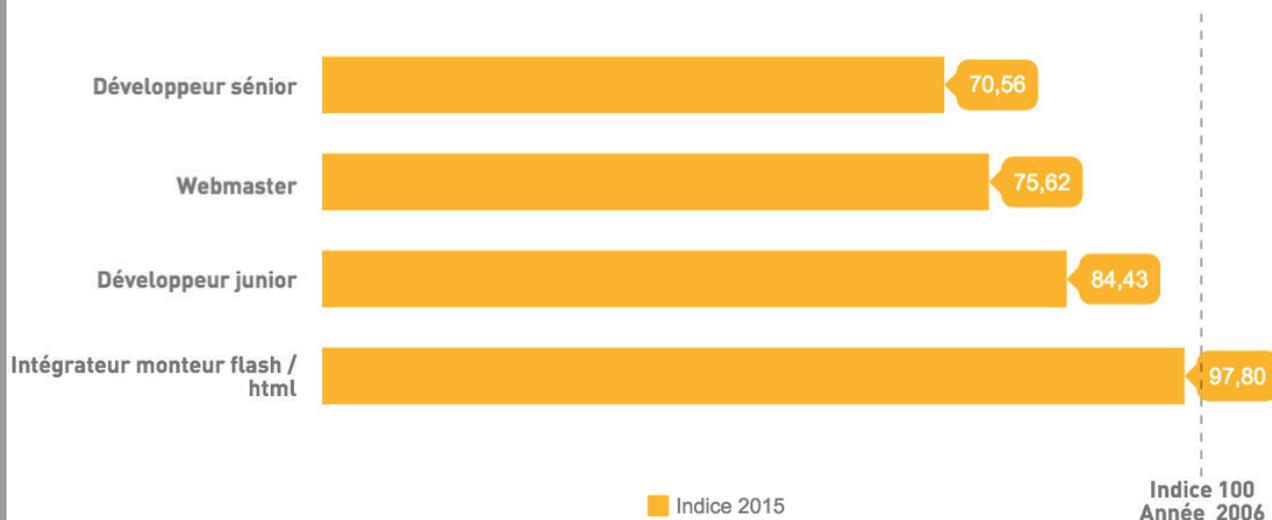
ÉQUIPES PLANNING STRATÉGIQUE



ÉQUIPES BDD ET ANALYSES STATISTIQUES



ÉQUIPES DÉVELOPPEMENT INFORMATIQUE ET WEB



40, boulevard Maiesherbes - 75008 Paris
+33 (0)1 47 42 13 42
www.aacc.fr

