

<b>J'ÉVALUE LA QUALITÉ D'UNE ACTION PROMOTIONNELLE</b>
--

**I. PRÉPARATION PROFESSEUR****CAS 1. Les éléments qualitatifs**

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Vérifier l'intérêt des opportunités : date, évènement, produit	Calendrier, compte rendu, notes, commentaires
2	Évaluer la qualité de la communication en fonction de la cible choisie	Réflexions de la clientèle, rôle des médias et du service décoration
3	Contrôler la cohérence des moyens matériels et humains mis en œuvre	Planigramme, ILV et PLV utilisées, liste du matériel, plan de base et plan réel
4	Vérifier l'application de la réglementation spécifique aux produits	Fiche de contrôle

**CAS 2. Les éléments quantitatifs**

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Calculer les ventes et marges pendant et après l'opération	Suivi du CA et de la marge
2	Comparer les CA et marges avant, pendant et après la promotion	Tableau de bord H/O/R

### CAS 3. Le compte rendu

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Lister les points forts et les points faibles de l'aspect qualitatif de la promotion	Notes, enquêtes, bulletin météo
2	Lister les points forts et les points faibles de l'aspect quantitatif de la promotion	Tableau de bord
3	Rédiger les conclusions à destination du responsable	Dossier complet

## II. DOSSIER ÉLÈVE

### **CAS 1. Les éléments qualitatifs**

#### ***Activité 1. L'intérêt des opportunités***

L'opportunité, c'est-à-dire le bien fondé d'une promotion, en vue de sa reconduction doit être validée.

Vous prenez connaissance du dossier que vous avez constitué tout au long de la promotion. Pour chacun des éléments : date, élément déclencheur, produit, vous vérifiez l'intérêt d'une telle promotion pour les clients et pour le point de vente.

Les documents à votre disposition : le dossier promo.

#### ***Activité 2. La qualité de la communication***

La réussite d'une promotion dépend, en partie, de la qualité de sa communication.

Vous listez l'ensemble des moyens de communication utilisés et vous évaluez (en ++, +, -, --) leur rôle en fonction de la cible choisie.

Les documents à votre disposition : PLV, ILV, médias et supports

#### ***Activité 3. Les moyens***

La mise en place a demandé une organisation rigoureuse.

Vous vérifiez que les moyens matériels et humains qui ont participé à l'action de promotion correspondent bien à votre demande initiale.

Les documents à votre disposition : (en prévisionnel et réel) le planigramme du personnel, la réservation du matériel, la présence de l'ILV et de la PLV.

#### ***Activité 4. La réglementation***

La réglementation oblige à un certain nombre de contraintes.

Vous vérifiez que l'étiquetage, les règles d'hygiène et de sécurité ont bien été appliqués.

Le document à votre disposition : les fiches de contrôle, le rapport d'incident.

L'évaluation de la promotion.

## **CAS 2. Les éléments quantitatifs**

### ***Activité 1. Les calculs***

Les éléments quantitatifs vont permettre d'approcher la rentabilité de la promotion.

Vous calculez :

- Les volumes des produits promotionnés pendant et après l'opération
- Le chiffre d'affaires
- La marge des produits pendant ces mêmes périodes

Les documents à votre disposition : état des stocks et des ventes.

### ***Activité 2. La comparaison***

La comparaison par rapport à l'historique ou à la situation par rapport aux objectifs va permettre d'affiner l'analyse quantitative.

Vous comparez :

- Les volumes par rapport à l'historique et aux objectifs
- Le chiffre d'affaires
- La marge dans les mêmes conditions

Les documents à votre disposition : le tableau de bord de l'opération.

## **CAS 3. Le compte rendu**

### ***Activité 1. L'aspect qualitatif***

L'environnement de la promotion représente une grande partie de sa réussite.

Vous listez les éléments significatifs liés à :

- L'opportunité de l'action
- La communication

L'évaluation de la promotion.

- Les moyens mis en œuvre
- Les difficultés liées à la réglementation

Les documents à votre disposition : le dossier complet de la promotion.

### ***Activité 2. L'aspect quantitatif***

Les chiffres apportent le résultat des efforts entrepris lors de l'action.

Vous listez les éléments significatifs liés :

- Au volume
- Au chiffre d'affaires
- À la marge

Les documents à votre disposition : le dossier complet de la promotion.

### ***Activité 3. Le compte rendu***

La communication écrite va permettre de construire la mémoire de la promotion.

Vous rédigez une note à l'attention de votre responsable qui va lui permettre de détenir toutes les informations nécessaires à la reconduction d'une promotion du même type.

Les documents à votre disposition : les conclusions des activités précédentes.