

9,5 Un exercice 1 mal compris, ce qui a fait chuter la note.

Mauroy Camille 64754

Gestion de l'entreprise Marketing BTS devoir 1

Exercice 1

mal dit

Pour permettre de mieux correspondre à vos attentes, on vous propose si vous le souhaitez de répondre au questionnaire ci-contre :

1- Dans quelle tranche d'âge vous situez vous ?

18-25 26-30 31-39 40 et +

2- Comment avez-vous trouvé l'accueil ?

Excellent Bien Moyen Insuffisant

3- Dans quelle partie du centre êtes-vous aller ?

Soins esthétiques Coiffure Relaxation

4- Avez-vous trouvé les produits de votre choix ?

Oui, bien sur Oui Pas trop Non

Si non pourquoi ?

5- Quels rayons vous a le plus attiré ?

Maquillage Soins Coiffure Nouveautés Coffret Promotion Accessoires

6- Les cabines de soins, relaxations sont -ils selon vos attentes ?

Excellent Bien Moyen Décevant

7- La pièce Coiffure était-elle confortable ?

Oui Non

8- Comment trouvez vous le prix de nos prestations ?

Trop élevé Correcte

9- Qu'avez-vous préféré dans les services proposer ?

Offre d'une boisson espace détente conseils ambiance de la boutique

Le lieu les produits le personnel l'accueil le diagnostic sur mesure de la peau, visage, coiffure

10- Avez -vous accepté la carte de fidélité ?

Oui Non

Si non, pourquoi ?.....

Autres observations :

(Espace pour la cliente puisse écrire des remarques)

Attention le centre n'existe pas encore... ces questions ne sont pas adaptées

2/10

OK bien rédigé

En vous remerciant d'avoir répondu au questionnaire, nous prenons en compte vos remarques et suggestions afin de pouvoir continuellement nous améliorer pour combler vos attentes.

Exercice 2

7,5/10

Pour commencer, mettre en vitrine l'annonce du produit ; il faut le mettre en avant dans la vitrine pour que les passants puissent le voir et être attiré. Ensuite, il faut en faire la publicité (panneaux, affiches, tracts, magazines, télé etc...). Dans la boutique, il sera en tête de gondole. Le personnel le mettra en avant en expliquant à la clientèle que c'est un produit révolutionnaire avec des ingrédients naturels. Si la cliente ne voulait pas de ce produit à la base, le proposer en achat complémentaire ou impulsif. Le personnel au moment de l'achat peut proposer un échantillon. On peut proposer aussi des points supplémentaires ou des bons de réductions sur un autre produit de cette gamme grâce à la carte de fidélité.

>> promotion
des ventes

Manque CRM avec fichier client