

CRITÈRES DE NOTATION

- Orthographe et syntaxe
- Qualité et pertinence de l'argumentation
- Présentation et soin

Temps estimatif à consacrer à votre devoir :
1 h 30.

RECOMMANDATIONS

*Les devoirs vous permettent d'évaluer les connaissances acquises. Il est préférable de les réaliser dans des conditions d'examen : au calme, en respectant les temps impartis et surtout sans utiliser vos supports de cours ! **Désagrafez les différents devoirs. Joignez la page de garde et l'énoncé à votre copie.***

Lisez bien les consignes.

Vous pouvez surligner les mots-clé et reformuler la question. Vous éviterez ainsi les hors-sujets.

Soignez la présentation des copies.

Vos réponses doivent être rédigées de façon précise et structurée. Évitez les fautes d'orthographe.

Pensez à prévoir un temps de relecture.

Un devoir soigné, aéré, agréable à lire témoigne de votre sérieux.

Quand vous recevrez votre devoir, relisez-le avec la correction.

Revoyez éventuellement les parties du cours qui n'ont pas été assimilées.

Quelques jours plus tard, essayez de refaire votre devoir sans la correction, cela vous permettra de vérifier que les notions étudiées sont bien acquises.

Bon courage !

Votre service pédagogique.

DEVOIR N°1 (20 points)

Vous souhaitez créer un salon de coiffure en misant sur la vague bio. Vous vous interrogez sur les points suivants :

Exercice 1. L'emplacement (7,5 points)

Vous parcourez les journaux d'annonces de ventes de fonds de commerce et deux annonces ont retenu votre attention (Cf. Documents 1 et 2 page suivante).

1) Listez les points forts de chacune des annonces.

2) Listez les avantages et les inconvénients d'un salon en centre-ville ou en centre commercial.

3) Vous optez pour le local en centre commercial, vous apprenez qu'une maison de retraite va se construire à proximité du salon, cela a-t-il un intérêt pour vous ? Même question avec une épicerie fine.

4) Que devez-vous étudier pour conforter votre choix ?

5) Vous décidez de faire une enquête par questionnaire afin de savoir si votre concept peut fonctionner dans ce quartier. Quelles sont les étapes d'une telle enquête ? Donnez un exemple de question fermée à choix unique, de question fermée à choix multiple, de question ouverte, de question échelle.

NOM PRÉNOM

FORMATION SUIVIE

Inscrire ici votre n° d'inscrit

Code devoir

KF577DV01CD01

* Remplir en lettres MAJUSCULES

DEVOIR N°1 (suite)

Document 1

À vendre Toulouse salon de coiffure de 65 m² - TOULOUSE 31000 - 31 Haute Garonne

Prix FAI : 167.940 €

Prix FAI	167.940 €
Titre	à vendre TOULOUSE salon de coiffure de 65 m ²
Description	TOULOUSE, Hyper centre quartier historique. Superbe salon de coiffure de 65 m ² à très forte notoriété, existe depuis plus de 8 ans, sur axe très fréquenté, emplacement N°1 bis. CA supérieur à 120 KE, bail 1 700 euros, inférieur au marché locatif du quartier. Beaucoup de potentiel. pour un couple du métier et ambitieux.
Surface totale (en m ²)	65
Linéaire vitrine (en mètres)	2,00
CA année N	125000
Infos complémentaires	Charges mensuelles: 300 €, Vue : Ville, État général : Très bon état, Proximité : centre-ville, animations, école, commerces, bus, autoroute, tramway, aéroport, gare, Environnement: grande ville,

Document 2

Salon de coiffure prix négociable - 31 Haute Garonne

Prix FAI : 75.000 €

Prix FAI	175.000 €
Titre	SALON DE COIFFURE PRIX NÉGOCIABLE
Description	À SAISIR salon de coiffure dans centre commercial ouvert proche Toulouse Sur axe passant avec grand parking Grande vitrine Décoration moderne et récente, agencement fonctionnel Clientèle de qualité PRIX NÉGOCIABLE Plus de photos disponibles sur demande

VOIR AU VERSO LA SUITE DE VOTRE DEVOIR >>>

DEVOIR N°1 (suite)

Exercice 2. Zone de chalandise et chiffres d'affaire previsionnel (3,25 points)

1) Définissez la notion de zone de chalandise.

2) Comment se calcule un chiffre d'affaires ? Est-ce une notion synonyme de celle de profit ?

3) Calculez le chiffre d'affaires potentiel en remplissant le tableau grâce aux données suivantes :

Zone de chalandise 3 607 ménages, dont :

- ouvriers : 1400 ménages ;
- employés : 996 ménages ;
- cadres : 729 ménages ;
- professions libérales et cadres supérieurs : 482 ménages.

Dépenses annuelles moyennes par ménage :

- ouvriers : 12 000 € ;
- employés : 18 000 € ;
- cadres : 23 000 € ;
- professions libérales et cadres supérieurs : 33 000 €.

Part consacrée par ménage aux dépenses de coiffure :

- ouvriers : 3,1 % ;
- employés : 2,8 % ;
- cadres : 4,5 % ;
- professions libérales et cadres supérieurs : 4,8 %.

Évasion commerciale : une partie des habitants de la zone de chalandise fréquente également les salons de coiffure du centre-ville. Votre salon peut donc espérer réaliser un chiffre d'affaires potentiel représentant 10 % des dépenses totales consacrées par les ménages à la coiffure.

Tableau n°1

PCS	NOMBRE DE MÉNAGES	DÉPENSES ANNUELLES MOYENNES PAR MÉNAGE	DÉPENSES TOTALES PAR PROFESSION	DÉPENSES POUR LA COIFFURE
Ouvriers				
Employés				
Cadres				
Professions libérales et cadres supérieurs				
DÉPENSES TOTALES POUR LA ZONE DE CHALANDISE				
CHIFFRE D'AFFAIRES POTENTIEL POUR LE SALON				

4) Définissez la notion d'évasion commerciale.

5) Le prix de cession vous paraît-il raisonnable au vu du chiffre d'affaires potentiel ?

NOM PRÉNOM

FORMATION SUIVIE

Inscrire ici votre n° d'inscrit

Code devoir

KF577DV01CD01

* Remplir en lettres MAJUSCULES

DEVOIR N°1 (suite)

Exercice 3. Stratégie de prix (4,75 points)

- 1) Rappelez les différentes stratégies de prix possibles lors de l'ouverture d'un nouveau salon. Quels sont leurs avantages et leurs inconvénients ?
- 2) Vous souhaitez donner une image haut de gamme à votre salon, quelle stratégie allez-vous choisir et pourquoi ?
- 3) Afin de vous aider à déterminer le prix de votre massage du cuir chevelu bio post coupe favorisant la pousse plus rapide du cheveu (15 min), vous avez réalisé une étude de prix psychologique dont les résultats sont les suivants :

Tableau n°2

PRIX EN EURO	NOMBRE DE PERSONNES AYANT RÉPONDU « PRIX TROP ÉLEVÉ »	NOMBRE DE PERSONNES AYANT RÉPONDU « PRIX TROP BAS »
25	2	301
30	23	174
35	75	110
40	129	90
45	214	25
50	257	0

a) Quelle est la taille de l'échantillon ?

b) Complétez le tableau suivant et déterminez le prix psychologique.

Tableau n°3

PRIX EN EURO	PRIX TROP ÉLEVÉ EN % RELATIF	% CUMULÉ CROISSANT PRIX TROP ÉLEVÉ	PRIX TROP BAS EN % RELATIF	% CUMULÉ DÉCROISSANT PRIX TROP BAS	TAUX D'ACCEPTABILITÉ
25	0,28	0,28	43	100	- 0,28
30	3,28	3,56	24,86	57	39,44
35	10,71	14,27	15,71	32,14	53,59
40	18,42	32,69	12,86	16,43	50,88
45	30,57	63,26	3,57	3,57	33,17
50	36,71	100	0	0	0

VOIR AU VERSO LA SUITE DE VOTRE DEVOIR >>>

DEVOIR N°1 (suite)

Exercice 4. Communication (4,5 points)

1) Rappelez ce que signifie communication media et hors media ?

2) À quel mode de communication appartiennent les actions suivantes ?

Tableau n°4

ACTIONS	COMMUNICATION MEDIA	COMMUNICATION HORS MEDIA
Cocktail d'ouverture		
Affiche publicitaire		
Site internet		
Envoi de sms		
Spot radio		
Catalogue		
Un soin nourrissant offert pour une coupe		
Encart dans la presse régionale		
Organisation d'un jeu concours		

3) Vous décidez de faire élaborer une affiche pour votre soirée d'ouverture. De quels éléments cette dernière doit-elle être constituée ?

4) Le prestataire de service qui devait vous livrer 42 affiches ne vous les a pas envoyés deux semaines avant l'évènement comme prévu, et ne vous répond pas au téléphone. Rédigez-lui une mise en demeure en reprenant chacune des informations suivantes :

Votre société s'appelle : Biocapilaire, 19, rue des Fillatiers 31100 Toulouse

La société prestataire : Publigrand

La commande a été passée le 3 janvier 2013 et devait être livrée au plus tard le 15 janvier, nous sommes le 17.

Le numéro de commande est le 214XCS et son montant est de 465 € HT.