

Dossier 2 : Marketing / 25 points

A. 10 points

Une entreprise spécialisée dans le développement de logiciels de gestion projette de lancer un nouveau progiciel. Pour mieux cibler sa clientèle et adapter son produit à la demande des clients, elle décide de réaliser une étude de marché. En tant que nouveau stagiaire dans le Département Marketing, vous assistez à une réunion de travail préliminaire de l'équipe du Département qui prépare un document de synthèse qui sera présenté à la Direction Générale. Les questions suivantes ont été soulevées, votre tuteur vous demande d'y répondre :

- a) Quelle est la différence entre un non-consommateur relatif et un non-consommateur absolu ? (4 points)
- b) Préciser pour chacune des expressions de la 1^{ère} colonne du **Tableau 1**, l'action marketing correspondante. (6 points)

Tableau 1

Expression	Action Marketing
1. « 10 litres pour 200 litres de super. Conservez vos bons d'achat »	A. Offre spéciale
2. « Moins 30% jusqu'à épuisement du stock »	B. Prime directe
3. « 3 au prix de 2 »	C. Échantillon
4. « Testez-le chez vous gratuitement »	D. Vente regroupée
5. « Cette table de salon gratuite pour tout achat d'un canapé en cuir »	E. Prime de fidélité
6. « Grattez et gagnez un iPad »	F. Concours

Merci de visitez :

www.forumofppt.com

www.facebook.com/forum.ofppt

Concepts de base Comptabilité Générale /20 points

Le bilan comptable de la société Al Jawda, au 01 mars 2011 est la suivante (en Dh) :

• Matériel et Outillage :	60 000,00
• Matériel de Transport :	85 000,00
• Stock de Marchandises :	70 000,00
• Clients :	15 000,00
• Fournisseurs :	30 000,00
• Banque :	28 500,00
• Caisse :	31 500,00
• Capital :	À déterminer

Au cours du mois de mars, l'entreprise Al Jawda a réalisé les opérations suivantes

- Le 02/03 : Retrait de la caisse pour alimenter la banque de 150 000 Dh.
- Le 03/03 : Ventes de produits finis au comptant, contre un chèque bancaire : 34 500 Dh.
- Le 04/03 : Achat d'un matériel industriel, par chèque n° 8114 : 97 000 Dh.
- Le 05/03 : Achat de marchandises par chèque n° 8115 : 35 400 Dh.
- Le 06/03 : Recouvrement d'une créance sur un client de 5 100 Dh en espèces.
- Le 09/03 : Règlement d'une dette au fournisseur de marchandises de 1000 Dh bancaire n° 8113
- Le 10/03 : Versement de 18 540 Dh d'espèces au compte bancaire de l'entreprise
- Le 19/03 : Prélèvement de la banque, pour alimenter la caisse : 35 000 Dh.
- Le 29/03 : Achat de matières premières : 80 000 Dh, dont le mode de règlement est le suivant :
 - ✓ 25% au comptant
 - ✓ 50% à 30 jours fin de mois.
 - ✓ 25% de 30 jours à 90 jours
- Le 31/03 : paiement des salaires des ouvriers par les 4 chèques bancaires (n° 8118 et 8119), montant global : 12 000 Dh.

Travail à faire :

1. Dresser le bilan au 01/03/2011
2. Enregistrer au journal de l'entreprise Al Jawda, les opérations réalisées au cours du mois de mars.

Merci de visiter :

www.forumofppt.com

www.facebook.com/forum.ofppt

Devoir 4 : Techniques de ventes /35 points

A. 21 points

Au cours d'un salon, un commercial a noté pour chaque client rencontré, une phrase qui lui présente caractéristique de son état d'esprit.

Travail à faire :

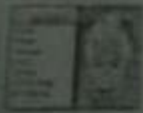
1. Expliquez la méthode SONCAS. (6 points)
2. On vous demande de qualifier la tendance SONCAS de ces clients dans l'Annexe 2 (à compléter et à rendre avec la copie) (15 points)

Annexe 2

Phrases prononcées par les clients	Tendances SONCAS (entourer la bonne réponse)
• Et j'ai pu obtenir une petite remise !	S O N C A S
• C'est le tout dernier modèle, tout juste sorti.	S O N C A S
• S'il n'y a pas de garantie, il n'y a rien !	S O N C A S
• D'autres générations de modèles sont apparues après la BX !	S O N C A S
• Mais, je n'achète que le meilleur !	S O N C A S
• Les voitures allemandes, c'est ce qu'il y a de plus sûr.	S O N C A S
• Je cherche un truc vraiment beau, sympa et ludique.	S O N C A S
• C'est quand même une question de prestige.	S O N C A S
• Je suis sûr que ça plaira à ma mère !	S O N C A S
• Les sièges auto-massant sont ce qu'il y a de mieux dans cette voiture	S O N C A S

B. 14 points

Vous devez réaliser un argumentaire SONCAS de l'iPod selon le modèle proposé. Transformez les caractéristiques techniques et commerciales du produit en un argument. N'oubliez pas de qualifier le type de SONCAS. (14 points)

Produit	Caractéristiques	Arguments	SONCAS
	<p><u>Techniques :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Poids plume : 140 g • Capacité : 160 Go • Écran LCD, couleur, tactile. • Plusieurs tailles. <p><u>Commerciales :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Dernière technologie. • Prix : 1 500 Dh 		

Proposition des correction :

Actif	mnt	passif	mnt
① Actif. immo Mat. I.C Mat. et out Mat. de Trsp	 60000 55000	① Cap	259500
② <u>STOK</u> stok dan/sg cet	40000 15000	④ Trns.	30000
⑤ <u>caisse</u> MG	31000 28500	⑤	
	259500		259500

Merci de visitez :

www.forumofppt.com

www.facebook.com/forum.ofppt

Date	Description	Debit	Credit	Balance
02/03	BQ caisse	15000	15000	
3/31	BQ ret d'offres	34500	34500	
04/03	Achat de Matériau BQ	35000 97000	35000	
5/3	Achat de Mise caisse BQ	35400	35400	
6/3	cel caisse	5100	5100	
09/1	Fas BQ	1000	1000	
10/1	BQ caisse	18540	18540	
11/3	caisse BQ	35000	35000	
20/3	Ach de 4TS primes caisse Fas BQ	90000	80000 40000 20000	

Merci de visitez :

www.forumofppt.com

www.facebook.com/forum.ofppt