

BTS Management des Unités Commerciales

Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

Caractéristiques des sous-zones	ZONE 1	ZONE 2	ZONE 3
Nb d'habitants	3000	1550	3500
Nb de personnes par ménage	2,5	2,2	2,2
IDC	102	125	97
Taux d'attraction	93%	75%	54%

Session 2006

Sujet n° 7

Thème : La clientèle de l'unité commerciale

Question 1

- Définissez la notion de zone de chalandise et expliquez son intérêt pour l'unité commerciale.

Question 2

A l'aide de l'annexe, vous résoudrez le problème commercial suivant :

L'enseigne Décorial souhaite implanter un nouveau point de vente dans votre ville. La direction veut évaluer les chances de réussite de ce projet. Elle vous demande de :

- Présentez les éléments à prendre en compte pour évaluer la clientèle potentielle et le chiffre d'affaires prévisionnel d'un point de vente.
- Évaluez le chiffre d'affaires du futur point de vente en estimant un taux d'emprise de 30% du futur point de vente.
- Sachant que le chiffre d'affaires moyen au mètre carré de ce type de point de vente est de 400 euros, calculez la surface du point de vente en fonction du chiffre d'affaires prévisionnel obtenu précédemment.

Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez comment les études de marché peuvent influencer les performances d'une unité commerciale.

Vous disposez des informations suivantes :

Caractéristiques des sous-zones	ZONE 1	ZONE 2	ZONE 3
Nb d'habitants	2000	1550	3500
Nb de personnes par ménage	1,5	2	2,2
IDC	102	125	97
Taux d'attraction	95%	72%	54%

Les dépenses moyennes en décoration par ménage et par an étaient de l'ordre de 230 euros en 2004. On peut espérer une croissance de ces dépenses de 5% en 2005.

Remarque : vous présenterez les détails de vos calculs sous la forme de tableau et arrondirez vos résultats en gardant deux décimales à l'exception du calcul du nombre de ménages arrondi à l'entier le plus proche.

• Définissez la notion de zone de chalandise et expliquez son intérêt pour l'activité commerciale.

Question 2

À l'aide de l'annexe, vous résoudre le problème commercial suivant :

L'enseigne Décoratif souhaite implémenter un nouveau point de vente dans votre ville. La direction veut évaluer les chances de réussite de ce projet. Elle vous demande de :

- Présenter les éléments à prendre en compte pour évaluer la viabilité potentielle et le chiffre d'affaires prévisionnel d'un point de vente.
- Évaluer le chiffre d'affaires du futur point de vente en estimant un taux d'emprise de 30% du futur point de vente.
- Sachant que le chiffre d'affaires moyen au mètre carré de ce type de point de vente est de 400 euros, calculez la surface du point de vente en fonction du chiffre d'affaires prévisionnel obtenu précédemment.

Question 3

- À partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, illustrez comment les études de marché peuvent influencer les performances d'une unité commerciale.