

BTS Management des Unités Commerciales

Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

	Session 2007		Chiffre d'Affaires
	Taux de marge	Chiffre d'affaires	(en €)
Pizza MDD	26,34	212	938
Pizza Four Pierre Boulton	27,75	138	238
Pizza Traffortina	22,24	105	239
Pizza Bolognaise x2 + 1 Gratuite	5,38	142	524

Thème : La mise en valeur de l'offre de produits et de services

Question 1

- Quels sont les enjeux de la mise en valeur de l'offre dans l'unité commerciale physique ?

Question 2

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

Vous êtes stagiaire, assistant du manager du rayon « traiteur libre service », dans l'hypermarché Géant Casino de Péronne dans la Somme.

Votre supérieur constate que les performances mensuelles du rayon « pizza » sont inférieures aux résultats habituellement obtenus dans les points de vente comparables.

Il vous demande de faire un diagnostic de ce rayon.

- Commentez et justifiez la diversité des taux de marque pratiqués dans ce rayon
- Calculez les indices de sensibilité à la marge, au chiffre d'affaires et l'indice de sensibilité moyen.
- Analysez les résultats obtenus et proposez une nouvelle allocation de linéaire.

Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, citez les moyens de rendre attractif le point de vente.

ANNEXE

**DONNEES MENSUELLES CONCERNANT LE RAYON « PIZZA »
HYPERMARCHÉ GEANT CASINO DE PERONNE**

	Taux de marque	PV Actuel (en €)	Linéaire développé (en cm)	Chiffre d'Affaires (en €)
Pizza MDD	41,55	2,11	212	938
Pizza Four Pierre Buitoni	26,24	2,75	138	238
Pizza Trattorina	25,69	2,24	105	239
Rolli Pizza	27,83	2,47	97	97
Pizza Bolognaise x2 + 1 Gratuite	26,10	5,28	142	524

**DONNEES MENSUELLES CONCERNANT LE RAYON « PIZZA »
DES AUTRES POINTS DE VENTE**

	IS CA	IS MB	IS Moyen
Pizza MDD	1,10	1,20	1,15
Pizza Four Pierre Buitoni	0,9	1,10	1
Pizza Trattorina	0,95	0,85	0,9
Rolli Pizza	0,7	0,6	0,65
Pizza Bolognaise x2 + 1 Gratuite	1,1	1	1,05