

BTS Management des Unités Commerciales

Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

Session 2007

Sujet n° 6

Thème : L'agencement de l'unité commerciale

Question 1

- Distinguez les particularités des points de vente virtuels

Question 2

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

Depuis 7 mois l'enseigne Sephora teste son nouveau concept de parfumerie : un magasin blanc entièrement dédié au bien-être, structuré autour de 3 pièces circulaires où le décor valorise les produits grâce à des voilages blancs, des étagères de verre et un éclairage indirect.

La parfumerie Sephora de Nîmes, va adopter ce nouveau concept. Sa responsable vous charge de faire le point sur ce dossier et vous demande de :

- Mettre en évidence l'évolution des résultats du magasin-test et de calculer les indicateurs complémentaires que vous jugerez utiles.
- Commenter les résultats obtenus.
- Présenter vos recommandations d'agencement de l'espace de vente afin d'optimiser les ventes.

Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez l'intérêt de l'analyse de la fréquentation d'un point de vente

ANNEXE : TABLEAU DES RESULTATS DU MAGASIN PILOTE

(Tableau à compléter)

Indicateurs bruts :	Ancien concept	Nouveau concept	Taux d'évolution
Nombre de visiteurs/jour	156	175	
Nombre d'acheteurs/jour	76	95	
CA global	3 800€	5 704 €	
Nombre de passages dans les 3 pièces circulaires	116	138	