

## **BTS Management des Unités Commerciales**

### **Épreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE**

**Session**

**Sujet n° N 08-6**

#### **Thème : La Mise en valeur de l'offre de produits et de services**

##### **Question 1 :**

•

##### **Question 2 :**

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

L'enseigne Alice Délice, spécialiste des produits et accessoires dédiés à la cuisine, est pour le moment essentiellement installée sur le nord de la France (6 points de vente). Elle réunit sous le même toit des produits originaux de type alimentaire (comme des sirops à la pomme d'amour ou à la barbe à papa, des huiles, des sucres ou des chocolats aromatisés, des épices,...) mais aussi du non alimentaire comme des casseroles, des cafetières, des robots culinaires, divers ustensiles pour cuisiner ainsi que des livres de recettes.

Les résultats sont corrects (et semblent prometteurs) mais le dirigeant de l'enseigne souhaite faire progresser ses ventes car il a constaté que certains produits se vendent mieux que d'autres.

Pour prendre un peu de recul et revoir éventuellement l'aménagement de ses points de vente, il souhaite que vous réalisiez plusieurs travaux :

- Calculez et commentez les indices de sensibilité pour les 4 familles de produits.
- Effectuez les préconisations nécessaires.
- Citez les principaux outils permettant de mettre en valeur l'offre de produits et services en linéaire physique.

##### **Question 3 :**

A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances,

ANNEXE : Données concernant les quatre familles de produits

<b>Famille de produits</b>	<b>Linéaire Développé en cm</b>	<b>Quantités Vendues par mois</b>	<b>CA mensuel HT</b>	<b>Marge Brute (MB) mensuelle</b>
<b>Poubelles</b>	300	52	2600	650
<b>Jeux de découverte des arômes</b>	50	127	2540	381
<b>Verres</b>	150	157	785	235.50
<b>Plats à tarte</b>	200	75	975	243.75
<b>TOTAUX</b>				