Partie 2 | La participation aux opérations de promotion

# La préparation d'une action promotionnelle

## TP Entraînement → La promo fait ses gammes

Vous effectuez votre PFMP chez **Gamm vert**, jardinerie de proximité située à Seclin (59). Vous avez rencontré, avec votre tuteur, Yannick Dehove, les fabricants de limonade La Gosse et de jus de pomme Liénart qui vous proposent des offres à mettre en place lors d'une animation nocturne. M. Dehove vous demande de les comparer et de sélectionner l'offre la plus rentable en termes de chiffre d'affaires et de marge.

### Votre travail

1. Comparez l'attractivité des deux offres promotionnelles (doc) en annexe, partie 1.
2. Calculez pour chaque opération le chiffre d'affaires et la marge prévisionnels puis sélectionnez l'offre à retenir en termes d'attractivité et de rentabilité (doc) en annexe, partie 2.
3. Choisissez, en la justifiant, l'opération qui vous semble la plus adaptée aux objectifs du magasin (doc) en annexe, partie 3.

**Doc Des notes utiles**

Prix promotionnels :
- limonade La Gosse : 3,00 € en 75 cl (PA HT : 2,48 €)
- jus de pomme Liénart : 2,00 € en 75 cl (PA HT : 1,53 €)

Opération promotionnelle :
- pour la limonade La Gosse :
  → Un porte-clés avec illustration de la bouteille de limonade offert pour l'achat de 2 bouteilles
  → Présence d'un représentant lors de la nocturne (bouteilles à démarquer à nos frais)

- pour le jus de pomme Liénart :
  → Un bon de réduction de 0,50 € à valoir sur le prochain achat
  → Des bouteilles de jus de pomme gratuites pour réaliser la dégustation

Ventes réalisées en dehors d'une opération promotionnelle :
- limonade La Gosse : 32 unités par semaine
- jus de pomme Liénart : 72 unités par semaine

Pour la soirée, envisager des ventes équivalentes à celles d'une semaine + 50 %

## Annexe La sélection de l'offre promotionnelle

| Analyse des offres | Limonade | | Jus de pomme | | Offre à retenir |
|---|---|---|---|---|---|
| | Partie 1 – Attractivité de l'offre promotionnelle | | | | |
| | + | – | + | – | |
| Pour le client | | | | | En termes d'attractivité : ❑ Limonade ❑ Jus de pomme |
| Pour le magasin | | | | | |
| Partie 2 – Prévisions | | | | | |
| Ventes en quantité | | | | | En termes de rentabilité : ❑ Limonade ❑ Jus de pomme |
| CA TTC | | | | | |
| Marge | | | | | |
| Partie 3 – Bilan de l'analyse | | | | | |