

DIAPORAMA ANIMATION**CONSIGNES POUR LA RÉALISATION DU DIAPORAMA
ACCOMPAGNANT LA SOUTENANCE DE L'ANIMATION****Déroulement de l'épreuve :**

Le candidat présente et soutient son action de promotion/animation pendant **30 minutes (soit un exposé de 10 minutes et un entretien de 20 minutes)** devant un jury.

Le jury est composé de deux professeurs ou d'un professeur et d'un professionnel.

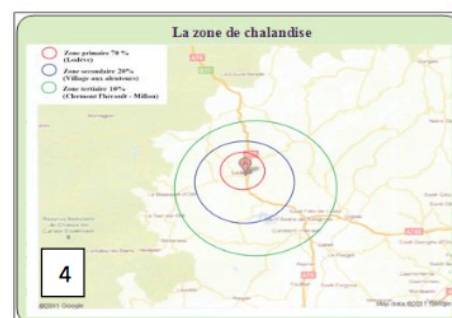
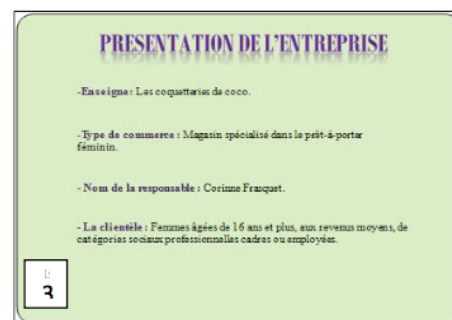
Sa prestation repose sur le dossier qu'il a réalisé. **Le candidat utilisera un diaporama pour sa présentation orale.**

Réalisation du diaporama :

- *quelques conseils :*

- ↗ Réalisez un diaporama de présentation de votre action **une fois votre dossier écrit terminé**
- ↗ Structurez votre oral en l'écrivant entièrement
- ↗ **Entrenez vous le plus possible** avant votre soutenance (en vous chronométrant devant un miroir, devant des proches... ou en vous enregistrant)

- *exemple de diaporama d'élève :*



DIAPORAMA ANIMATION

La concurrence


Concurrents directs	Concurrents indirects
- Mode Boutique Discount (Prêt-à-porter Femme/Homme, Moyenne gamme)	- Super U (Prêt-à-porter Femme/Homme/Enfants, Moyenne gamme) Gamme de prix équivalente.
- Histoire de mode (Prêt-à-porter Femme/Homme, Moyenne gamme)	- Le temps des minis (Prêt-à-porter Femme, vêtements classiques et haut de gamme)
	- Chez Danièle (Prêt-à-porter Femme, vêtements classiques et haut de gamme)

5

- Le principe : Augmentation de l'encadrement.
3 tickets de couleurs (1 dans chaque article) = 1 bon d'achat valable sur la prochaine collection.

- Idée : Moi-même, j'en ai fait part à ma tutrice avec qui nous avons Changé ou approfondi certains points

- Exemple : Au départ je voulais faire des cadeaux mais pour des problèmes de rentabilité on a opté pour les bons d'achat qui coûtent moins cher.





7

PRESENTATION DE L'ACTION

- Titre de l'action : PROMOTION PAR LE JEU PENDANT LES SOLDES

- Objectifs :

- Relancer l'activité du point de vente.
- Augmenter le chiffre d'affaires.

6


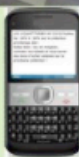
PREPARATION DE L'ACTION

- Constitution du fichier clients (téléphone portable ou adresse email).
But : Tenir au courant les clients sur les promotions à venir.

- Décision sur la forme et la couleur des tickets + commande en papeterie (200 tickets commandés).

- Réception du nouveau téléphone portable (Le précédent ne fonctionnait plus) et mise à mémoire sur le répertoire des numéros relevés.

- Mise en forme du sms mailing et du e-mailing à envoyer aux clients, Rédaction puis envoi (100 SMS et 274 emails).

8

- Réception des tickets de couleur, préparation et mise en place sur les étiquettes des vêtements.

- Réalisation des affiches par ordinateur.

- Mise en place de la vitrine thématique.



Les vestiaires de coco
POUR BIEN COMMENCER LES SOLDES

Du 22 au 25 Juin 2011

...
Cadeaux vos tickets et vous aurez des bons d'achats valables sur la prochaine collection !

* à partir de trois tickets.

9

- Augmentation du panier moyen de la cliente = incitation à l'achat de 3 articles.

- Hygiène :

- Passer le balais.
- Nettoyer le mobilier.


- Sécurité :

- Ramasser les produits tombés sur le sol (éviter chute).
- Bloc accrocher les mannequins.

- Bon d'achats offerts =

- Règlementation à respecter.

- Exemple : 40€ - 20% = 8€
→ Dans la limite de ce qu'il y a à payer 32€
→ Mais elle gagne un bon de 8€ valable sur la prochaine collection !




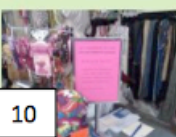
11

PENDANT L'ACTION

Animation du 22 au 25 Juin 2011

- Installation PLV et ILV Soldes (-30% et -50%)

- Installation des affiches de mon animation :

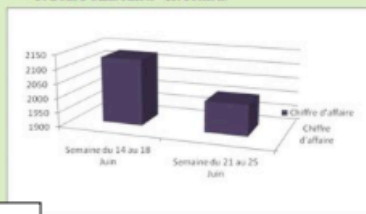



10

EVALUATION DE L'ACTION

Fin de l'animation : Le 25 Juin au soir.

- 10 Bons d'achat offerts = 119€ offerts.



Semaine	Chiffre d'affaire
Semaine du 14 au 18 Juin	~2150
Semaine du 21 au 25 Juin	~1950

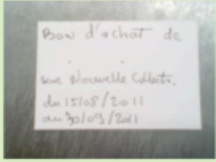
12

DIAPORAMA ANIMATION

- 50 sur 100 personnes étaient au courant grâce au SMS = opération rentable pour le magasin.

- De meilleurs chiffres par la suite.

- Arrêt de l'opération :
- 16 bons d'achat retournés.
- 186 € offertes.



13

Difficultés rencontrées : - Réalisation de l'action en elle-même (Organisation, rédaction, mise en place).
Au final, déficit relevé et je n'ai pas atteint des résultats.

Propositions d'amélioration :
- Période plus longue pour l'animation.
- Plus de publicité (Prospectus, ...).

Professionnellement :
- Compétence en mise en avant d'un produit.
- Compétence dans la mise en place d'une opération de promotion.
- Prise d'initiative.
- Respect des objectifs à atteindre.

Personnellement :
- Meilleure aisance relationnelle.
- Complémentarité Tuteur/élève.
- Autoapprentissage professionnel dans la vente.

15

BILAN DE L'ANIMATION

Points forts	Points faibles
- Bien commencer les soldes (augmenter le panier d'achat de la cliente).	- Peu de bons ont été distribués (même si la cliente les achète).
- Augmentation de l'attractivité du point de vente.	- Le chiffre d'affaires est plus bas que la semaine précédente.
- Les clientes ont bien apprécié les bons d'achat.	

14

Voilà quelques conseils concernant la forme (la présentation et la communication) et le fond (le contenu) de votre soutenance.

- **Consignes sur la forme :**
- Environ 12 à 15 diapositives
- Chaque diapositive doit contenir des éléments visuels (photo du magasin, du produit, de l'animation, plan du magasin, support de PLV...), **quelques éléments chiffrés et peu d'éléments de texte** (mais surtout pas de phrase !).
- Choisir le Mode diaporama manuel
- Ajouter des effets (pour mettre en forme les éléments de texte)
- **Choisir les couleurs de l'enseigne ou du logo** pour les couleurs du thème des diapositives
- Utiliser une taille d'éléments de texte suffisamment grande pour être correctement visible à la projection
- **Attention à l'orthographe des mots** (surtout pour les termes commerciaux) !
- **S'aider d'un plan** lors de la soutenance (et non d'un texte afin d'éviter de trop lire)

DIAPORAMA ANIMATION

- **Consignes sur le fond :**
 - **Présentation personnelle et titre de l'animation/promotion**
 - **Plan** de l'exposé
 - Présentation de l'entreprise (enseigne et magasin), **des concurrents et des clients**
 - Evocation de l'**animation** (élément déclencheur, objectifs, techniques de promotion et/ou animation, période, lieu d'implantation...)
 - **Description du produit** ou de la gamme mis en avant lors de l'animation
 - **Préparation de l'animation** (choix du produit, du mobilier, de l'emplacement, rétro-planning, préparation des supports de signalétique et de communication auprès des clients)
 - **Déroulement de l'animation** (règles de sécurité et/ou d'hygiène, merchandising de séduction utilisé, accueil des clients...)
 - **Bilan de l'animation** (qualitatif et quantitatif)
 - **Conclusion personnelle** (apports tirés de l'expérience et remerciements)

