Corrigé TD Promo Gamm Vert « La folle promo »
(Travail réalisé sur QuiZiniere.com)

Voici l'exercice du jour, prenez connaissance des documents fournis et répondez aux questions posées.

TP Approfondissement → La folle promo

Vous réalisez votre deuxième période de formation en milieu professionnel dans la jardinerie de proximité **Gamm vert** située à Seclin (59). Lors de l'opération « La folle promo 2 », le magasin a mis en place un tract réunissant de nombreuses techniques promotionnelles, que vous présente votre tuteur, Yannick Dehove. Vous découvrez la législation qui s'y applique puis participez à la mise en place d'une vente par lot.

credit image : Edition Foucher

Doc 1 Le prospectus « La folle promo 2 »

© Éditions Foucher

1

1) Nommez chaque type de promotion mis en oeuvre chez Gamm Vert (doc.1). Pour cela, aidez-vous de ces termes : Produits en plus ; Prime directe ; Loterie ; Vente avec échantillon ; Vente par lot ; Réduction de prix.

1) Lessive Agrinet 2 en 1 + échantillon gratuit de détachant : *Vente* *avec* *échantillon*

2) 2 sachets de farine All-i , Soezie , le 3e gratuit : *Vente* *par* *lot*

3) Fertilisant or brun 20 kg + 4 kg gratuits : *Produit* *en* *plus*

4) Plantes vivaces -20% de réduction immédiate : *Réduction* *de* *prix*

5) Opération "une tondeuse à gagner" par tirage au sort : *Loterie*

6) 2 seaux de boules de graisses achetés = 1 distributeur de boules de graisse offert : *Prime* *directe*

coef 3

2

Doc 2 La technique du lot virtuel

Les lots virtuels permettent aux clients de bénéficier d'un produit gratuit ou d'une réduction de prix sur l'achat d'un nombre déterminé de produits présentés séparément en rayon. C'est le cas de la TG de bois d'allumage que tu vois là « 2 sacs achetés, le 3e gratuit » : le client constitue un lot de 3 s'il le souhaite et la réduction s'applique en caisse. Les produits proposés en lot peuvent aussi être des produits différents. Mais attention, il ne faut pas constituer de lots farfelus comme par exemple une réduction de prix très importante pour des produits très chers. De plus, il faut que la signalisation installée en rayon soit très claire car le client doit trouver facilement les produits concernés pour bénéficier de la réduction, c'est la cause principale d'échec de ce type de promotion. Lorsque la promo sera terminée, tu pourras observer que cette technique permet de déstocker facilement les anciens produits en mettant simultanément en avant les nouveautés et de remettre facilement les produits en fond de rayon sans avoir à les déloter.*

* Déloter : séparer les produits qui ont fait l'objet d'un lot auparavant, notamment lors d'une promotion.

2) Donnez la définition d'un lot virtuel, en sélectionnant la bonne réponse.

- ☐ Ensemble de produits vendus sur Internet
- ☐ Hologramme d'un groupe de produits
- ☑ Plusieurs produits achetés ensemble, mais non regroupés

coef 1

3) Repérez et listez sur les avantages d'une mise en lot virtuel (voir document 2).

Les avantages d'un lot virtuel sont :

- *Déstocker* facilement *les* anciens *produits*
- mettre en avant *les* *nouveautés*
- placer *facilement* *les* *produits* en fond *de* *rayon* sans les *déloter*
- augmenter le *chiffre* d'affaires et le volume des ventes

coef 3

4) Sélectionnez les conditions de réussite d'un lot virtuel.

- ☐ constituer des lots farfelus
- ☑ communiquer clairement les offres en rayon
- ☑ proposer un prix promotionnel raisonnable et attractif
- ☐ vendre les produits à l'unité

coef 2

3

Doc 3 Les produits à promouvoir

Produit	Élément déclencheur	Consignes de fixation du prix de vente
Aster et chrysanthème	Marguerites d'automne	6,90 € (inchangé)
Farine bio pain blanc d'antan Soezie	Produit leader dont le packaging va être remodelé	3,60 € (réduction de 20 %)
Catsan litière extra fresh	Nouveau produit	10,49 € (inchangé)
Farine 10 céréales Soezie	Surstockage	2,80 € (réduction de 30 %)
Géraniums	Fleurs de saison printemps-été	4,10 € (appliquer 50 % de réduction)
Catsan Litière minérale	Produit en fin de vie dans le rayon	13,98 € (réduction de 25 %)

5) Composez trois lots virtuels de deux produits susceptibles de convenir pour l'opération "La folle promo 2". Déplacez les cases au bon endroit en étant le pus logique possible...

Aster et chrysanthème	Farine 10 céréales Soezie
Farine bio pain blanc d'antan Soezie	Catsan litière minérale
Catsan litière extra fresh	Géraniums

coef 3

6) Proposez un prix de vente promotionnel pour chacun des lots constitués à la question précédente.

1er lot (Aster et....) : 6,90 + (4,10 x 1 - 50%) = 6,90 + 2,05 = 8,95 €

2e lot (Farine ...) : (3,60 x 1 - 20%) + (2,80 x 1 - 30%) = 2,88 + 1,96 = 4,84 €

3e lot (Catsan ...) : 10,49 + (13,98 x 25%) = 10,49 + 10,49 = 20,98 €

coef 3