

J'ANIME... L'ACHAT D'IMPULSION ... du saucisson sec
--

I. PRÉPARATION PROFESSEUR**CAS 1. Le merchandising de séduction**

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Exploiter les informations relatives au produit et à son marché	Dossier produit : www.aci - multimedia.net/gastronomie/terroir/saucisson.htm
2	Clarifier l'offre en rendant les produits plus « impulsifs »	Planogramme
3	Mettre en place la nouvelle offre	Plan de linéaire, recommandations
4	Justifier le choix	Note

CAS 2. La promotion

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Exploiter les informations relatives au produit et à son marché	www.cochonou.fr
2	Prendre en compte les opportunités	Offres fournisseurs
3	Mettre en place les produits sélectionnés	Plan du magasin ou du secteur
4	Contrôler l'application de la réglementation spécifique	Réglementation saucisson sec www.minefi.gouv.fr/DGCCRF/boccrf/01_10/a0100018.htm

CAS 3. L'animation

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Exploiter les informations relatives au produit et à son marché	www.auvergne.chambagri.fr
2	Assurer la mise en œuvre de l'animation	Moyens logistiques du fabricant
3	Réaliser l'animation	Kit et argumentaire
4	Évaluer l'animation	Note de synthèse

Une autre possibilité d'approche :

- ***la PAP (Petite Confiserie de Poche) sur l'excellent site : www.solinst.fr/***
Ne le dites pas à vos élèves, ils n'auraient plus rien à faire !

II. DOSSIER ÉLÈVE

CAS 1. Le merchandising de séduction

Activité 1. La connaissance du marché

Vous prenez connaissance du dossier produit mis à votre disposition. Vous déterminerez les informations qui permettent d'énoncer que les achats du saucisson sec sont liés à l'impulsion.

Le document à votre disposition : dossier saucisson sec.

Activité 2. Le problème

Votre responsable vous demande de rapprocher les informations du marché et le plan du linéaire.

Vous listez les éléments qui méritent une réorganisation en justifiant vos choix.

Les documents à votre disposition : le dossier produit et le planogramme.

Activité 3. La mise en place

Vous proposez une réorganisation de votre famille saucisson sec en construisant un nouveau plan de linéaire.

Le document à votre disposition : le nouveau linéaire.

Activité 4. La justification

Vous justifierez la nouvelle organisation dans une note destinée à votre responsable en insistant sur les critères d'impulsion définis dans l'activité 1.

Le document à votre disposition : la note de synthèse.

CAS 2. La promotion

Activité 1. La connaissance du marché

Vous prenez connaissance du dossier produit mis à votre disposition. Vous déterminerez les informations qui permettent d'énoncer que les achats du saucisson sec en promotion sont liés à l'impulsion.

Le document à votre disposition : dossier saucisson sec.

Activité 2. Le choix.

Vous repérez les produits du fournisseur qui paraissent les plus efficaces dans le cadre de l'achat d'impulsion.

Les documents à votre disposition sont les fiches produits du fournisseur.

Activité 3. La mise en place

Vous déterminez le choix du lieu ou des lieux à privilégier en justifiant votre choix.

Le document à votre disposition est : le plan du secteur

Activité 4. La réglementation

Vous énoncerez les règles d'hygiène et de sécurité liées à cette famille de produits sur le lieu de la promotion.

Le document à votre disposition : document DGCCRF

CAS 3. L'animation

Activité 1. La connaissance du marché

Vous prenez connaissance du dossier produit mis à votre disposition. Vous déterminez les informations qui permettent d'énoncer que les achats du saucisson sec sont liés à l'impulsion.

Le document à votre disposition : dossier saucisson sec.

Activité 2. La mise en oeuvre

Vous recensez les moyens proposés par votre fournisseur et vous proposez une installation dans votre rayon ainsi que la technique la plus adaptée. Vous justifierez vos choix.

Les documents à votre disposition : le kit du fournisseur

Activité 3. La réalisation

Vous construisez l'argumentaire à partir de la ou des techniques choisies précédemment.

Les documents à votre disposition : kit et fiches produits du fournisseur.

Activité 4. L'évaluation

Vous évaluez l'animation :

Qualitativement : clients, ambiance, moyens...

Quantitativement : CA et marge avant, pendant et après l'opération.

Les documents à votre disposition : état des ventes.