



Matière : Marketing Opérationnel

Année universitaire : 2019/2020 CC Durée : 1 h

Premier exercice : (4 points)

Identifiez le type de communication Push ou Pull ou relayé pour chaque exemple:

- 1- Un internaute qui veut acheter un billet pour un vol vers la Martinique consulte un comparateur de prix et des sites marchands. *sh*
- 2- Envoi d'échantillons gratuits du parfum sur demande. *sh*
- 3- Un communiqué de presse sur le rôle social d'une entreprise. *sh*
- 4- Les dossiers techniques de la Fnac version papier et web élaborés par son laboratoire d'essai sont très consultés et influencent le choix des marques et produits. *ll*
- 5- www.iam.ma (Maroc Telecom) est l'un des sites les plus fréquentés au Maroc. *ll*
- 6- Un publipostage signé par le directeur d'une agence bancaire. *sh*

Deuxième exercice (5 points)

Répondez par VRAI ou FAUX pour les affirmations ci-dessous. Justifiez.

1. Toute personne qui n'est pas cliente d'une marque ou d'un produit est un client potentiel ?
2. Un nouveau produit doit-il obligatoirement être commercialisé sous une nouvelle marque ?

Troisième exercice (6 points)

« Le fermier » est une société spécialisée dans la fabrication des produits laitiers et dérivés. C'est une société de grande renommée dans le segment des fromages. Les produits de la société, commercialisés sous la marque « Fermier », bénéficient d'une très bonne image de marque.

Face à la stagnation du segment du fromage, qui s'est répercutée sur l'évolution de son chiffre d'affaires, « Le fermier » a décidé de produire un nouveau fromage à la base du lait du brebis pour secouer les ventes en visant une autre catégorie des consommateurs.

En fait, le fromage à la base du lait de brebis est un produit ayant un goût bien différent de celui des autres fromages, mais aussi c'est bel et bien un produit diététique.

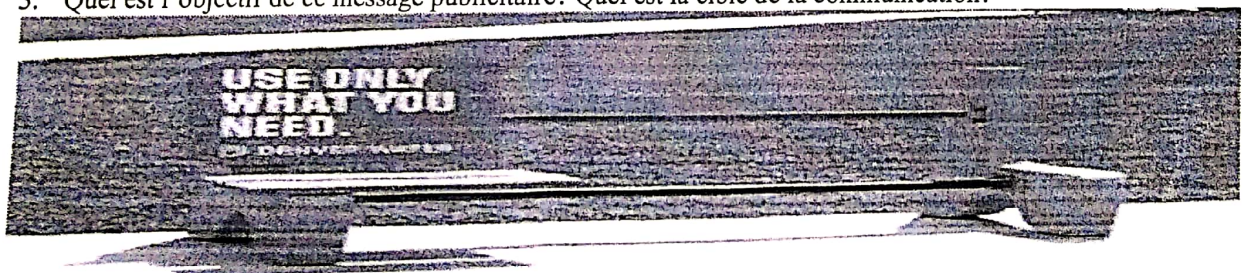
Travail à faire :

- 1- Proposer un nom de marque (autre que « Fermier ») pour ce nouveau fromage. Justifier votre choix.
- ✓ 2- La société « Le fermier » a-t-elle intérêt à commercialiser le nouveau fromage dans un emballage primaire (conditionnement) similaire à ceux des autres produits de la gamme ?
- ✓ 3- Est-il judicieux d'adopter le même circuit de distribution que celui utilisé pour la commercialisation des autres produits de l'entreprise ? (Justifier votre choix).
- 4- S'agissant de la communication, comment doit procéder l'entreprise pour faciliter la vente de son nouveau fromage ? Citer les types de communications les mieux adaptés et les actions appropriées au niveau des consommateurs et des distributeurs.

Quatrième exercice (5 points)

Analysez le contenu de la publicité et répondez aux questions suivantes :

1. Expliquez les dimensions le l'attitude dont relève l'objectif final de cette publicité?
2. Interprétez la publicité ci-après en précisant le type de communication et le rôle des éléments suivants : le texte, image, non-dits et les outils mobilisés dans cette publicité.
3. Quel est l'objectif de ce message publicitaire? Quel est la cible de la communication?



Texte de l'annonce : « N'utilisez que ce dont vous avez besoin ». Denver Water, Grand distributeur d'eau aux États Unis. Couleur utilisés : le vert pour le jardin en arrière plan et un fond orange pour l'écriture en blanc.