

## Que savez-vous du monde du marketing ?

### Qu'appelle-t-on PLV ?

La bonne réponse : Une publicité sur lieu de vente.

La PLV est la publicité faite par les producteurs ou distributeurs à l'intérieur des magasins par affichettes, vidéos, radio.

### Qu'appelle-t-on le taux d'attrition d'un produit ?

La bonne réponse : Le taux de défection.

Le taux d'attrition est le pourcentage, pour une période donnée, de clients qui ne renouvellent pas leurs achats ou qui quittent l'entreprise.

### Quels sont les trois facteurs principaux à prendre en compte avant d'établir un positionnement produit ?

La bonne réponse : Les atouts potentiels du produit, les attentes du public, le positionnement des concurrents.

Un positionnement doit être crédible (atouts potentiels du produit), attractif (réponse aux attentes des clients) et différent (du positionnement des produits concurrents).

### Parmi ces différentes missions, quelle est celle qui, généralement, ne relève pas de la direction marketing ?

La bonne réponse : Les campagnes de publicité corporate.

Les campagnes de publicité corporate relèvent de la compétence du département communication.

### Qu'est-ce qu'un produit me-too ?

La bonne réponse : Un produit dont le positionnement cherche à imiter celui d'offres concurrentes.

Un me-too cherche à être identifié à un produit concurrent, voire à créer la confusion plutôt qu'à se différencier.

### Un des préalables à la conception d'une stratégie marketing est d'établir une analyse Swot. Il s'agit d'une analyse...

La bonne réponse : visant à identifier les forces et faiblesses du produit, les opportunités et menaces du marché.

L'acronyme Swot provient de l'anglais Strength, Weakness, Opportunities and Threats.

### Quel élément ne fait pas partie du mix-marketing ?

La bonne réponse : Le référencement

Le mix-marketing est composé du prix, du produit, de la communication et de la distribution.

### Quelles sont les principales modalités du marketing relationnel ?

La bonne réponse : Connaître les clients, leur parler et les écouter, récompenser leur fidélité et les associer à la marque ou à l'entreprise.

Le marketing relationnel utilise des moyens d'action individualisés et interactifs pour connaître, échanger avec eux et fidéliser les clients (sondages, questionnaires...)

### Comment appelle-t-on le pourcentage de variation du volume des ventes d'un produit consécutive à une variation de 1 % de son prix ?

La bonne réponse : L'élasticité de la demande au prix.

C'est une donnée assez révélatrice de l'importance qu'attache le consommateur au prix du produit.

### Qu'appelle-t-on segmentation ?

La bonne réponse : Le découpage d'un marché en sous-ensembles homogènes.

Cette segmentation permet d'identifier les sous-ensembles auxquels le produit que l'on s'appête à lancer est susceptible de plaire