**B.T.S. Management commercial opérationnel - Session**

**DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL (E41) COMPTE-RENDU D'ACTIVITÉ**

**Compte Rendu d’Activité n°4**

**Titre de l’activité : Concevoir et mettre en place la communication commerciale**

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(E)** | **UNITE COMMERCIALE** |
| **NOM :**  **PRÉNOM(S) :** | R**AISON SOCIALE : Go Sport**  **ADRESSE :** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **COMPÉTENCES CLÉS MOBILISÉES** | | **COMPÉTENCES*(À renseigner)*** |
| Elaborer et adapter en continu l’offre de produits et de services |  | * Analyser la demande * Analyser l’offre existante * Construire et/ou adapter l’offre de l’unité commercial |
| Organiser l’espace commercial |  | * Agencer l’espace commercial * Garantir la disponibilité l’offre * Maintenir un espace commercial et attractif * Respecter les préconisations de l’enseigne , la règlementation , les règles d’hygiènes et de sécurité |
| Développer les performances de l’espace commercial |  | * Mettre en valeur les produits * Optimiser l’implantation de l’offre * Proposer et organiser des animations commerciales * Proposer et organiser des opérations promotionnelles |
| Concevoir et mettre en place la communication commercial | **x**  **x**  **x** | * Concevoir et mettre en oeuvre la communication sur le lieu de ventes * Concevoir et mettre en oeuvre la communication externe * Exploiter les réseaux sociaux , les applications et tout autre outil numérique au service de la communication |
| Evaluer l’action commercial |  | * Analyser l’impact des actions mises en œuvre * Proposer des axes d’amélioration ou de développement |

|  |
| --- |
| **Date:**  **Durée :**  **Le contexte professionnel:**  **Go** Sport est une chaîne de magasins spécialisée dans le sport. L’entreprise commercialise de grandes marques de sport comme Nike, Adidas, Asics, Mizuno, etc. Elle vend aussi ses propres marques : Athlitech, Wanabee, Soft, etc. Elle propose des équipements sportifs pour plus de 40 sports comme le running, le judo, les sports de combat,tennis, football,natation..  J’ai été missionnée par ma tutrice pour améliorer le marchandisage , ma mission précédente m’a démontré que je devais améliorer la communication de l’entreprise dans la zone de chalandise et à travers les réseaux sociaux .J’ai donc proposé quelques améliorations à ce sujet. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Objectifs poursuivis (Quantitatif/Qualitatif)** | Qualitatifs :   * Fidéliser la clientèle   Quantitatifs :   * Développer l’UC * Accroître la clientèle |
| **Moyens et techniques mise en oeuvre**  **Moyens et techniques mise en oeuvre** | Humains :   * Je suis dans une équipe   Matériels:   * Indicateur qualité en collaboration avec les fournisseurs : les PPPM * Image de marque et satisfaction client * email marketing, SEA, SMO, * Logiciel * Google Analytics * Tableau de bord * SEO désigne l'acronyme de "Search Engine Optimization" qui peut être traduit par "Optimisation pour les moteurs de recherches |

|  |  |
| --- | --- |
| **La méthodologie utilisée :** | Etape 1: Concevoir et mettre en œuvre la communication sur le lieu de vente   * J’ai vérifier la législation concernant la communication média hors média * J’ai mis en place un plan de communication interne intégrant des supports de communication et du phygital * J’ai également mis en place un Gant * J’ai réalisé l’action de communication(publicité , presse , affichage , diffusion de flyers)   Etape 2 : Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale externe   * J’ai préparé un plan de communication externe intégrant des supports des communication et du phygital * J’ai mis en place un Gantt et un budget prévisionnel * J’ai réaliser l’action de communication   Etape 3: Exploiter les réseaux sociaux, les applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale   * J’ai choisi les réseaux sociaux adaptés à la cible et aux objectifs à atteindre dans le cadre de la communication commerciale * J’ai développé des actions de communication innovantes sur le lieu de vente et externe qui intègrent les outils et supports digitaux (site web Go Sport , Newsletter, Stories et publications sur les réseaux sociaux instagram , Facebook , Twitter° |

|  |
| --- |
| **Résultat obtenus :**   * Amélioration du phygital * Augmentation des performances * Amélioration de l’image de la marque à travers les réseaux |