



Nom/ Prénom :

QROC MARKETING novembre 2014

Répondre de manière concise mais précise. L'ensemble est noté sur 50 points

Q1 Quelle est la différence entre le commerce intégré et le commerce associé ? (2 pts)

Q2 Expliquer pourquoi le marketing de masse n'est pratiquement plus pratiqué de nos jours (2 pts)

Q3 Donner 5 formes différentes du marketing direct (2,5 pts)

-
-
-
-
-

Q4 Quelle est la différence entre une étude qualitative et une étude quantitative (2 pts)

Q5 Quels sont les 3P supplémentaires qu'on retrouve dans le marketing des services ; expliquer chacun en une courte phrase (3 pts)

-

-

-

Q6 Donner la définition d'un non consommateur absolu et illustrer avec un exemple (2 pts)

Q7 En B to B , qu'est-ce que le B to B to E ?illustrer avec un exemple (2 pts)

Q8 Quelles sont les 3 approches à prendre en compte dans la fixation d'un prix ? (2 pts)

-

-

-

Q9 Qu'appelle -t-on marché générique ? (2 pts)

Q10 La promotion des ventes est souvent associée à la baisse de prix ; il y a de nombreux autres mécanismes de promotion de ventes : en citer 3 (1,5 pt)

-

-

-

Q11 Citer 2 avantages et 2 inconvénients de la joint-venture : (3 pts)

Avantages -

-

Inconvénients -

-

Q12 Dans les études de marché, sur des questions « à échelle », quel est l'intérêt d'avoir une échelle paire ? (1,5 pt)

Q13 Citer 3 évolutions récentes (différentes) dans la société qui viennent influencer fortement les stratégies marketing actuelles : (3 pts)

-

-

-

Q14 Expliquer le concept de satisfaction du client (2 pts)

Q15 Sur le marché des téléviseurs les nouveautés sortent avec un prix élevé, et ce prix va décroître avec le temps. Comment appelle-t-on cette stratégie ? (1,5 pt)

Q16 Que doit faire un leader pour rester leader ? Donner 3 arguments différents (2 pts)

-
-
-

Q17 Votre société conçoit et commercialise en France des logiciels spécifiques pour une clientèle d'architectes. Appliquer la matrice d'Ansoff en expliquant les 4 types de stratégies possibles qui s'offrent à vous (6 pts)

(remplir ce tableau)

1

2

3

4

Q18 Quels sont les 5 verbes clés d'une bonne gestion de la relation client. Expliquer chacun en une phrase (3 pts)

-

-

-

-

-

Q19 Qu'est-ce qu'une communication PUSH ? (2 pts)

Q20 Expliquer la notion de demande dérivée en B to B (2 pts)

Q21 Pourquoi une entreprise doit-elle offrir régulièrement des nouveaux produits ? Donner 3 arguments différents (3 pts)

-

-

-

TOTAL POINTS / 50 :