



Nom/ Prénom :

QROC MARKETING novembre 2015

Répondre de manière concise mais précise (c'est à dire éviter les réponses trop vagues ou trop générales !). L'ensemble est noté sur 50 points

Q1 Qu'est-ce qu'un non consommateur absolu ? illustrer avec un exemple de votre choix (2 pts)

Q2 Selon vous, y-a-t-il des limites à une hyper-segmentation ? justifier (2 pts)

Q3 Qu'est-ce que le yield management ? (2 pts)

Q4 Appliquer les 7P du marketing des services à une boutique d'Orange (3 pts)

Q5 Qu'est-ce qu'une « pure player »? donner un exemple (2 pts)

Q6 Citer 3 avantages et 3 inconvénients d'une stratégie d'alliance (3 pts)

Q7 Quels sont les éléments favorables et défavorables du macro-environnement pour le marché des drones. Répondre selon le moyen mnémotechnique connu (2,5 pts)

Q8 Le marketing touche-t-il tous les secteurs d'activités industriels ? justifier (2 pts)

Q9 Appliquer la matrice d'Ansoff , en expliquant les différentes stratégies possibles : vous êtes une société de location d'appareils électroménagers ; votre clientèle : les particuliers , sur les départements du ¼ Nord/Est de la France (6 pts)

(1)	(2)
(3)	(4)

Explications :

(1)

(2)

(3)

(4)

Q10 Qu'est-ce que le B to B to U ? (2 pts)

Q11 Dans quels cas est-il intéressant d'avoir une stratégie d'intégration en amont ? (2 pts)

Q12 Qu'est-ce que le placement de produit ? citer 2 exemples différents (2 pts)

Q13 Citer 3 types de questions différentes dans un questionnaire (2 pts)

Q14 Donner 4 moyens d'enrichir une base de données de prospects (2 pts)

-

-

-

-

Q15 Pourquoi les clients d'aujourd'hui ont-ils plus de « pouvoir » qu'auparavant ? Donner 3 arguments différents (3 pts)

Q16 Qu'est-ce qu'une double marque ? Donner un exemple (1,5 pt)

Q17 Appliquer la gestion de la relation client à une société vendant des logiciels professionnels et expliquer, en utilisant les 5 verbes clés : (5 pts)

Q18 Qu'est-ce qu'un panel ? (1,5 pt)

Q19 Pourquoi est-il primordial pour une entreprise de faire un diagnostic SWOT ? (2,5 pts)

Q20 Qu'est-ce qu'un marché substitut : expliquer et illustrer avec un produit physique et un service (2 pts)

Q21 Question « bonus » : citer 3 cycles de vie produit/marché spécifique et dessiner les courbes qui correspondent (1,5 pt)

POINTS / 50 :