

EXTENSION D'UNE GAMME	EG	
Objectif(s) : Définir une clientèle cible et identifier ses attentes.		DOC 1/4

A. Référence

L'entreprise « BUROKIT », entreprise spécialisée dans la fabrication de matériel de bureau tel que :

- porte-crayon
- sous-main
- support de post-it
- porte-photo
- range-documents

voit son chiffre d'affaire baissé.

Afin d'enrayer cette baisse la « société » est amenée à «élargir» sa «gamme de produits» en vue de «conquérir» de nouveaux «segments de marché».

Traduire cette phrase d'introduction en remplaçant les mots ou groupes de mots entre guillemets par le vocabulaire suivant :

«Production d'accessoires de parure de bureau / classe de 4^{ème} / élèves (clients potentiels) / satisfaire / étendre»

Soit.....

B. Ressources

Définition d'une gamme de produits:
 Ensemble de produits ayant la même fonction qui permettent de satisfaire un même besoin.

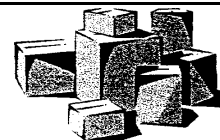
La gamme de produits que nous allons étudier et essayer de compléter va donc être :

Les accessoires composants cette gamme de produits peuvent être classés en 2 catégories, selon leurs spécifications techniques :

- 1- *Les accessoires utiles au rangement de fournitures.*
- 2- *Les accessoires nécessaires à l'équipement ou agréables à l'environnement d'un bureau.*

Classer les 5 produits cités au A dans les 2 catégories d'accessoires.

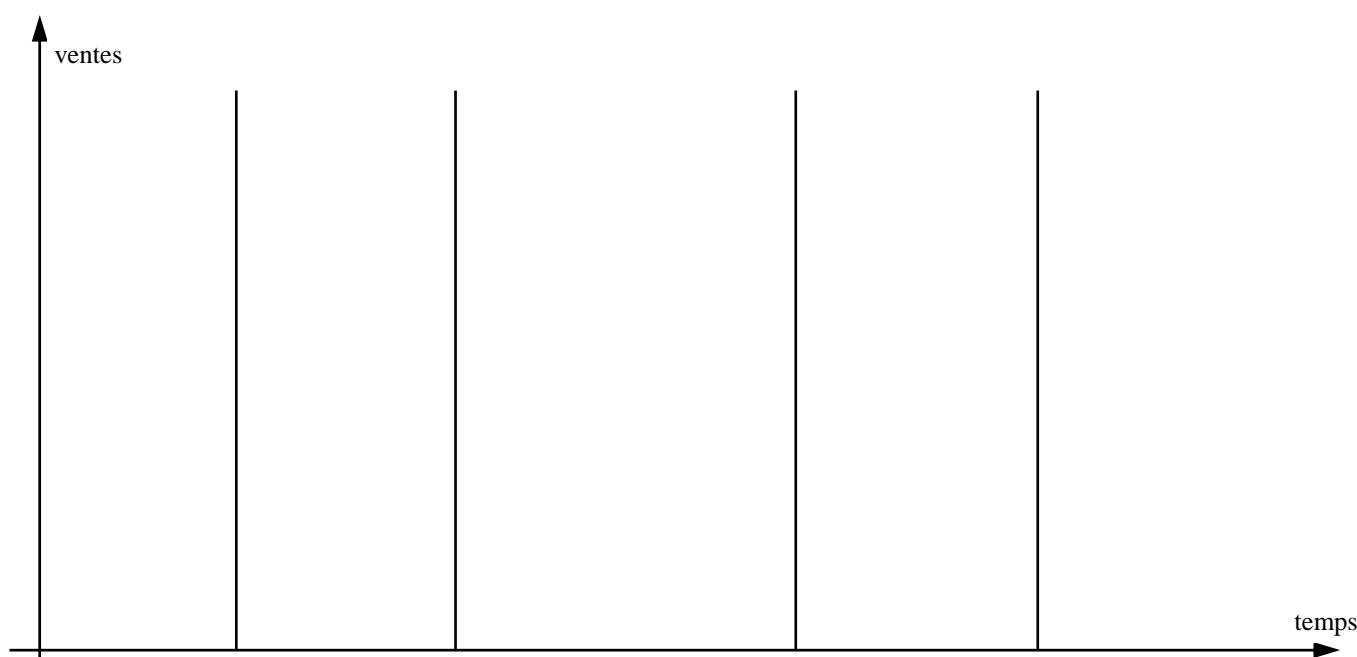
Catégorie N°1	Catégorie N°2
-	-
-	-
-	-



C. L'extension de la gamme de produits

1. Pourquoi ? : Le cycle de vie d'un produit

Comme pour un individu, la vie d'un produit peut être analysée en quatre phases qui vont du lancement (*la naissance*) en réponse à un besoin au développement (*l'adolescence*) puis à la maturité (*l'âge adulte*) enfin au déclin (*la vieillesse et la mort*). Ces différentes périodes constituent le cycle de vie d'un produit. Ce cycle comportant quatre phases peut être schématisé par une courbe. Cette courbe de vie représente l'évolution des ventes du produit en fonction du temps.



a) La phase de lancement (naissance) : les ventes sont encore faibles, les profits sont souvent négatifs en raison des dépenses importantes pour faire connaître le produit (publicité par les médias) et à cause des coûts élevés dus essentiellement aux frais de recherche et d'équipement.

b) La phase de croissance : les ventes sont devenues plus importantes et elles progressent à un taux à peu près constant, les profits sont positifs, la concurrence fait son apparition.

c) La phase de maturité : les ventes croissent de plus en plus lentement et atteignent un maximum ; les profits sont très élevés ; la concurrence devient plus dangereuse car aucune entreprise ne peut se développer si ce n'est au détriment d'une autre. Cela justifie des efforts commerciaux importants (promotion, ...) : c'est la guerre des prix.

d) La phase de déclin : les ventes faiblissent ; en général, dès que le produit n'est plus rentable, il est abandonné, il est retiré du marché.

Tracer la courbe représentant le cycle de vie d'un produit.

Dans quelle phase est-il nécessaire de « relancer » le produit (en étendant la gamme par exemple) ?

.....

EXTENSION D'UNE GAMME	EG	 DOC 3/4
Objectif(s) : Définir une clientèle cible et identifier ses attentes.		

D. Cible de clientèle et attentes de la clientèle

Pour éviter de lancer sur le marché de produits qui ne correspondraient pas à l'attente de ses clients, la société « BUROKIT » a fait appel à la société « MARKECO » pour réaliser une enquête sur les besoins des consommateurs.

Cette enquête est présentée sur le document RESSOURCES N°1.

1. Cible de clientèle

⇒ A partir du document ressources N°1, donner deux types de clientèle qui soient susceptibles de se procurer le nouvel accessoire.

- _____
- _____

Ce sera votre clientèle cible

2. Attentes de la clientèle

Le but d'une extension de gamme *est de répondre* au mieux et à un maximum de clients. Après avoir déterminé une cible de clientèle concernée par notre gamme de produits, vous devez **identifier** ses attentes.

ANALYSE DES RESULTATS DU QUESTIONNAIRE.

Question N°2: Parmi les éléments ci-dessous quel est celui qui vous convient le plus ?

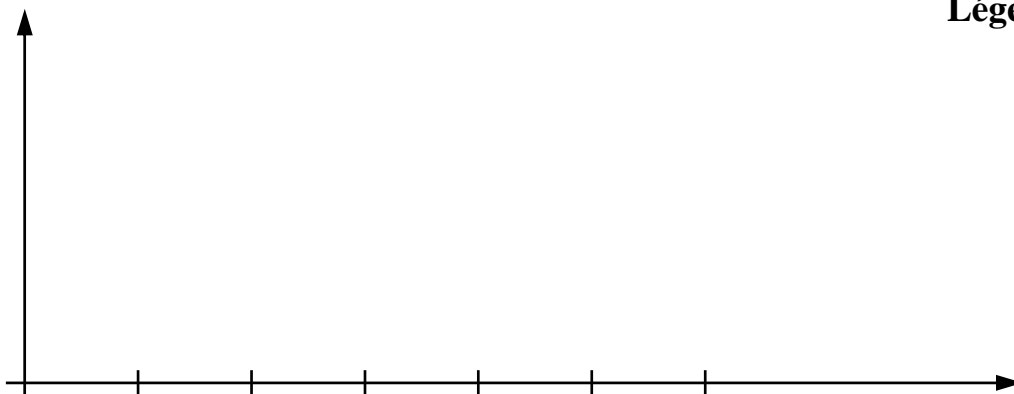
- Compléter le tableau

Nombre TOTAL de réponses: 500

éléments	Nombre de réponses	% de réponses
Porte crayon	40	
Support bloc-notes	135	
Range documents	45	
Range disque laser	40	
horloge	140	
Porte-photo	100	

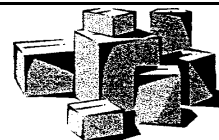
Réaliser un graphique en histogrammes à l'aide des résultats ci-dessus.

Légende:



EXTENSION D'UNE GAMME

EG



Objectif(s) : Définir une clientèle cible et identifier ses attentes.

DOC 4/4

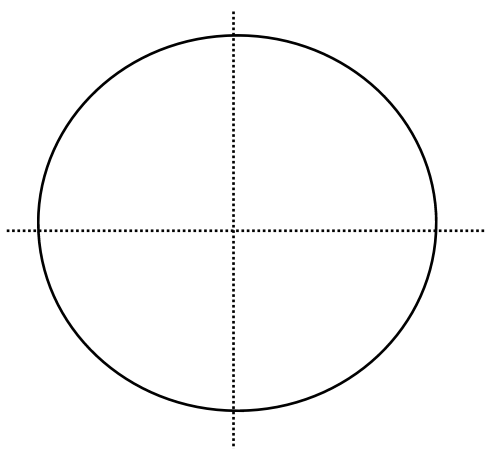
Question N°4: Parmi les styles ci-dessous quel est celui qui vous convient le plus?

- Compléter le tableau

Nombre TOTAL de réponses: 500

	rétro	contemporain	moderne
Nb de réponses	25	350	125
% de réponses			
Valeur en degré			

Réaliser un graphique circulaire à l'aide des résultats ci-dessus.



Légende:

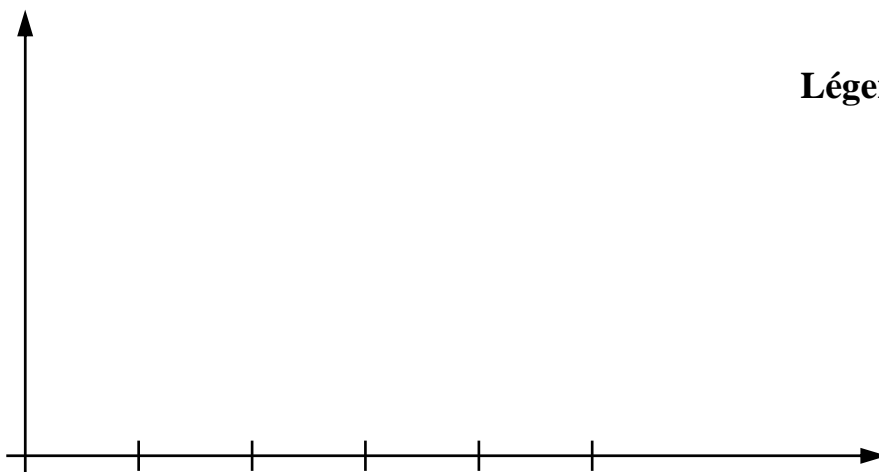
Question N°3: Parmi les caractéristiques ci-dessous, quelle est celle qui vous paraît la plus importante ?

- Compléter le tableau

Nombre TOTAL de réponses: 500

caractéristiques	Nombre de réponses	% de réponses
Esthétique	200	
Taille	150	
Solidité	50	
Installation facile	50	
Prix	50	

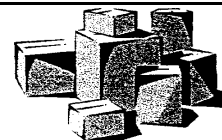
Réaliser un graphique en histogrammes à l'aide des résultats ci-dessus.



Légende:

EXTENSION D'UNE GAMME

EG



Objectif(s) : Définir une clientèle cible et identifier ses attentes.

RESSOURCES N°1

Ci-dessous, l'enquête réalisée par « MARKECO » qui définit les nouveaux besoins des consommateurs.

1 Souhaiteriez-vous sur votre bureau un élément décoratif ?

- oui. 80%
- non 20%

Personnes ayant répondues positivement à la question N°1 :

- Troisième âge 7%
- Adultes 34%
- Adolescents 56%
- Enfants 3%

Nombre TOTAL de
réponses: 500

2 Parmi les éléments ci-dessous quel est celui qui vous convient le plus ?

- porte crayon 8
- support bloc-notes 27
- range documents 9
- range disque laser 8
- horloge 28
- porte-photo 20

3 Parmi les caractéristiques ci-dessous, quelle est celle qui vous paraît la plus importante ?

- esthétique 200
- taille 150
- solidité 50
- installation facile 50
- prix 50

4 Parmi les styles ci-dessous quel est celui qui vous convient le plus ?

- rétro 25
- contemporain 350
- moderne 125

5 Seriez vous intéressé par un objet réalisé à partir d'un disque laser ?

- oui 68%
- non 32%

6 A quel prix achèteriez-vous un tel produit ?

- moins de 40F 69%
- entre 40F et 100F 21%
- entre 100F et 200F 6%
- plus de 200F 4%

7 Parmi les critères ci-dessous qui définissent la taille de l'objet quel est celui qui vous paraît le plus adapté ?

- le plus stable possible 22%
- assez.- grand 15%
- très grand 5%
- le plus petit possible 58%