



Partie 1 : Questions de réflexion

1. Quels sont les risques liés à une extension de la gamme « vers le bas », c'est-à-dire au lancement de produits positionnés moins chers mais vendus sous la même marque ?
2. Comment sortir d'une situation de guerre des prix sans entente entre les différentes entreprises en concurrence ?
3. Dans le transport aérien, sur une destination donnée, les prix sont souvent très proches entre deux compagnies aériennes « classiques », quelles sont les raisons de cette situation ?
4. La marque Bio (aujourd'hui Activia) a été la première à utiliser la couleur verte pour un packaging de yaourts. Quels sont d'après vous les opportunités et les risques d'une telle stratégie ?

Partie 2 : Questions à Choix Multiples

1. Le marketing n'a vraiment de sens que pour les entreprises ou les organisations qui ont un objectif lucratif : JVR
A. Vrai
B. Faux
2. La promotion des ventes désigne :
A. Toutes les formes d'actions pouvant concourir au développement des ventes
B. les moyens mis en œuvre dans les points de vente pour attirer l'attention et stimuler les achats.
C. Un avantage associé temporairement à un produit (ou à une marque) pour faciliter ou stimuler son utilisation, son achat et/ou sa distribution
3. Dans quelle catégorie classeriez-vous la veille concurrentielle ? (JVR)
A. Le marketing d'études
B. Le marketing terrain
C. Le marketing stratégique
4. Est-il exact de définir le marketing comme « l'ensemble des moyens dont dispose une entreprise pour vendre ses produits à ses clients d'une manière rentable » ? (JVR)
A. Vrai
B. Faux
5. La Fnac, grande surface spécialisée notamment dans la vente de livres et de produits de musique, rentre dans le cadre d'un : JVR
A. Marketing segmenté
B. Marketing indifférencié
6. Le choix de la cible dans la politique marketing est : JVR
A. Une décision stratégique
B. Un sujet qui relève des études de marché