#### **COMEIT**

Dossier 3: le mix produit

#### CORRIGE du TP : le nom commercial

Le thème : Etablir le cahier des charges, se creuser les méninges, tester ses idées, déposer et protéger l'option retenue : le choix d'un nom commercial passe par des étapes précises...

- 1) résumez les articles proposés dans le dossier
- 2) établissez sous forme de tableau un check-list des étapes nécessaires pour se construire un nom commercial
- 3) pour chacun des exemples du tableau ci-dessous, proposez un nom commercial (en détaillant un peu l'activité, puis en expliquant votre démarche)

#### Annexes:

- 1) les techniques de **créativité** pour trouver un nom (invention et évocation) :
  - "trouvez-vous un nom en or"(l'entreprise octobre 2004) pages 1-2-3-4
- 2) le **coût** du changement de nom commercial :
  - "nom et logo: "Terre Entière" a tout changé" (l'Entreprise janvier 2006) pages 5-6
- 3) les **étapes** de la création d'un nom commercial :
  - "comment trouver un nom accrocheur : voila.fr" (Management février 2006) pages 7-8
- 4) la marque et le consommateur :
  - "l'ange gardien du consommateur" (Management février 2006) pages 9-10-11
- 5) quelques exemples d'erreurs :
  - "gaffes, ratages et détournements" (l'Entreprise mars 2006)

#### QUESTION 1 : résumé des textes

#### texte 1 : les techniques :

1) le nom donne une valeur ajoutée

2) techniques:

beaucoup de recettes : analogies, décalages, modes...

mais une seule règle : être inventif

3) ne pas oublier la protection juridique

## texte 2 : le coût du changement

1) changer le nom, mais aussi : police, logo, couleurs... et pour tous les "visuels" : documents, courriers, "goodies", vitrines...

2) déposer le nom

### texte 3 : les étapes

REFLEXION	
Û	
CAHIER DES CHARGES	
Û	
CREATION	Brainstorming
	tris successifs
	choix
Û	
VALIDATION	Nom distinctif
	Nom licite
	Dépôt (payant)

## Texte 4 : la marque et le consommateur

1) le consommateur utilise # le client achète mais les publicitaires et les distributeurs s'intéressent surtout au client 2) succès du hard discount :

<sup>\*</sup>prix

<sup>\*\*</sup>sobriété et simplicité

<sup>\*\*\*</sup>proximité

<sup>\*\*\*\*</sup>moins agressifs que les hypermarchés...

## **QUESTION 2 : les étapes**

1) site de l'agence pour la création d'entreprises : http://www.apce.com/index.php => très riche !!!

2) site "je crée ds le *nord pas de calais*" : http://www.jecree.fr/index.php rubrique :

http://www.jecree.fr/index.php?rubrique\_id=20000664&menutmp=0&ssmenutmp=0&type\_projet=&tpl\_id=106

	-
REFLEXION	Les idées
	Les contraintes
	Les objectifs
	l'existant
Û	
CAHIER DES CHARGES	Choix de la cible
	Objectifs précis
	Produits, services
Û	,
CREATION	Brainstorming
	tris successifs
	choix
Û	
VALIDATION	Nom distinctif
V/(E/D/(1101)	Nom licite
	Dépôt (payant)
	I

# <mark>exemples :</mark>

exemples	note
1) vous créez une petite SSII spécialisée dans la gestion interactive de sites Internet :	
activité "classique" : INTERWEB	
INTERVED	
Activité "partage d'images" :  ANIMAX	
Activité "exercices/corrigés"	
Cibles : étudiants/retraités	
PART-âges	
2) vous lancez un nouveau logiciel d' e-learning :	
activité : apprentissage de la photo :	
techniques, matériels, tirages, prises de vues, trucages,	
STUD'YEUX	
STOD TEOX	
3) vous créez un site de co-voiturage :	
activité : co-voiturage étudiants/salariés	
2-GETHER ou TWO-Gether, Cov-C@r, voit'voit	