

COMEIT

Dossier : le Mix-promotion

### **CORRIGE TP : financer une campagne de publicité**

#### **Le thème :**

Vous organisez chaque année un salon de l'entretien d'embauche, où des professionnels viennent bénévolement proposer leurs services. Traditionnellement ce salon tourne autour des métiers de l'informatique et dure 2 jours consécutifs. Organisé courant décembre, il arrive à bon escient pour les futures recherches d'emploi ou de stage des visiteurs.

#### **Caractéristiques :**

Le prix d'entrée (5 €) donne droit entre 2 et 4 entretiens privés, avec analyse et critique du CV et de l'expérience professionnelle du candidat.

*Travail à faire :*

*1) trouvez un **nom commercial** pour votre salon*

*2) proposez une **affiche A4** pour votre salon*

*3) hypothèse 1 : vous contactez 8 000 personnes, quelle sera la marge ?*

*4) hypothèse 2 : vous contactez 15 000 personnes, quelle sera la marge ?*

*5) quel est le **nombre de personnes minimum** qu'il faut contacter pour ne pas faire de perte ou de bénéfice ?*

*6) finalement le salon rassemble 1 180 personnes :  
quel est le budget théorique de l'opération ?*

**1) trouvez un **nom commercial** pour votre salon**

"EEII" ou "2E2I" :

"Entretiens d'Embauche et Insertion des Informaticiens"

"le 4E : Entretiens d'Embauche pour Etudiants Européens"

**2) proposez une **affiche A4** pour votre salon**

///

## annexe 1 : les tarifs des fournisseurs

en moyenne 10% de retours positifs (donc de visiteurs)

création du message = forfait de 1 000 € ht

location des fichiers = 0,30 € par numéro

routage = 0,10 € par numéro

## annexe 2 : le calcul de la marge

BUDGET	8000 personnes			15000 personnes			REEL	11800 ?	personnes
Recettes :	800	5	4000	1500	5	7500	1180	5	5900
Dépenses :									
CV1	8000	0.3	2400	15000	0.3	4500	11800	0.3	3540
CV2	8000	0.1	800	15000	0.1	1500	11800	0.1	1180
CF	1	1000	1000	1	1000	1000	1	1000	1000
<b>Résultat</b>			<b>- 200</b>			<b>+ 500</b>			<b>+ 180</b>
rentabilité			<b>- 5%</b>			<b>+ 7%</b>			<b>+ 3%</b>

*Rentabilité commerciale = résultat net / CA*

*Pour calculer le seuil de rentabilité :  $SR = CF / tm$*

*Avec  $CF = \text{charges fixes} = 1000$*

*Et  $tm = \text{taux de marge} = MCV/CA = (CA - CV)/CA = 20\%$*

*Ce qui donne :*

*$SR = 1000 / 0,2 = 5000 \text{ €}$*

***Ou en quantités  $SR = 5\,000 \text{ €} / 5 \text{ €} = 1\,000 \text{ entrées} = 10\,000 \text{ appels}$***