GROUPE ESC CLERMONT / ISIMA

TEST FINAL DE MARKETING

Jeudi 24 MARS 2011

2 heures sans documents

(Notation sur 40: 4 points par question)

Question 1:le Marketing

Quelle novation a apporté le Marketing par rapport à la démarche séculaire du « Commerce » ?

Question 2 : Recherche et Développement

Citez 6 critères possibles de présélection de projets de développement de nouveaux produits

Question 3: Echantillon d'un sondage

Pour faire une étude par sondage, on peut envisager 2 techniques principales pour constituer « l'Echantillon ».

- Quelles sont ces deux techniques?
- Quelles sont les conditions requises pour utiliser l'une ou l'autre?

Question 4: Etudes quantitatives:

- Citez au moins 2 facteurs qui influent sur la taille d'un échantillon aléatoire.
- Quelles sont les principales étapes d'une étude quantitative par Sondage ?

Question 5: Etudes Qualitatives:

- Indiquez 3 méthodes d'Administration possibles d'une étude Qualitative
- A quoi servent (objectifs) les Etudes Qualitatives?

Question 6: Matrice du BCG

- Décrivez le principe et les critères utilisés pour effectuer une analyse par la matrice du BCG
- Définissez ces critères
- A quoi sert cette matrice ? (faire un schéma)

Question 7: la Matrice Mac Kinsey:

- Décrivez le principe et les critères utilisés pour effectuer une analyse par la matrice Mac Kinsey
- Définissez ces critères
- A quoi sert cette matrice ? (faire un schéma)

Question 8 : Choix d'un plan Media Presse :

- Quels sont les 4 critères permettant de choisir le meilleur plan parmi plusieurs possibilités ?
- Définissez ces critères
- Donnez un exemple chiffré

Question 9 : Budget publicitaire : Définition d'un budget publicitaire

Citez 4 méthodes de calcul du montant d'un budget publicitaire.

Question 10: Plan de Marketing:

Dans une société de produits de Grande Consommation, quelle est la page ou la partie qu'un Directeur Général est susceptible de lire avant toute chose avant de finalement de donner ou non son accord ?