

SAE Marketing

Cette SAE a été tournée sur l'aspect de créer un marketing fort et nouveau pour deux magasins Biocoop qui étaient situés dans une même ville. De plus cela n'a pas été facile car nous avons beaucoup d'informations et peu de cour avec le professeur.

Comme vous le voyez en dessous voici le début de notre rapport d'une vingtaine de pages, de plus le fait d'être 4 nous a permis de nous partager le travailler.



Nous avons dû mettre en place des stratégies pour les deux magasins, cela était assez compliqué car nous devons trouver les soucis et mettre en place des choses qui allaient les améliorer. Après les avoir trouvés fallait imaginer quoi faire pour mettre en place nos idées à fin quelles fonctions au mieux et que notre retour sur investissement soit le meilleur.

Le marché

Stratégie Biocoop centre

La stratégie pour le magasin du centre est la suivante :

- Le magasin dispose de clients fidèles en grande partie
- Malheureusement l'attrait de nouveaux clients se fait rare, **il faut donc attirer de nouveaux clients et les fidéliser**

2



Services gaspillage

- Réduction du gaspillage avec des emballages réutilisables
- Possibilité d'acheter son sac Biocoop pour deux euros et consigne disponible en cas de retour / Sac donné pour la création d'un compte de fidélité
- Mettre en place un système de produits dont la date de péremption avance
- étendre notre présence sur To good to go

15

Nous voyons ici des idées à mettre au sein d'un des deux magasins pour les aider à combattre ces problèmes.

De façon personnelle se travailler a été très dure car c'était compliquer pour moi de trouver des idées et de savoir comment les mettre en place. Cet exercice m'a permis de voir les points où je rencontre des difficultés.