

Baccalauréat technologique
Sciences et technologies du management et de la gestion
(STMG)

Spécialité mercatique

SESSION 2014

Épreuve de second groupe

Sujet n° 17

Durée : 40 minutes de préparation, 20 minutes d'interrogation

Coefficient : 6

Documents et matériels autorisés : l'usage d'une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire, est autorisé.

Le sujet proposé s'appuie sur une situation réelle d'entreprise, simplifiée et adaptée pour les besoins de l'épreuve. Pour des raisons évidentes de confidentialité, les données chiffrées et les éléments de la politique commerciale de l'entreprise ont pu être modifiés.

A partir de vos connaissances et de la documentation fournie, vous traiterez les questions qui suivent en tenant compte du contexte et des contraintes définis dans le sujet.



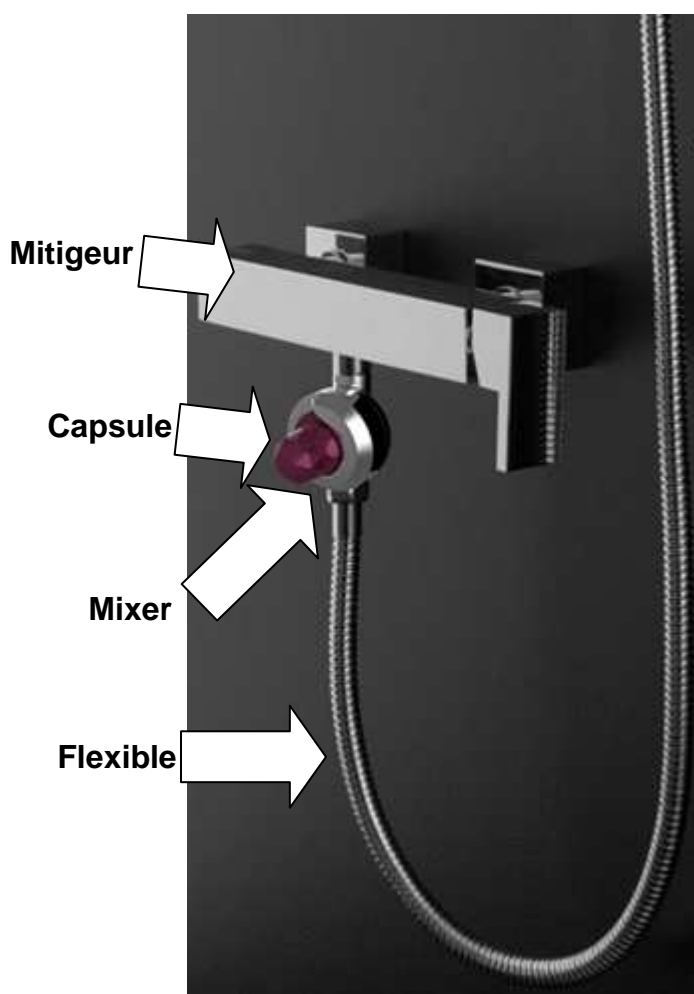
En 2012, dans l'esprit des capsules de café, Nicolas Pasquier a inventé Skinjay, des capsules diffusant dans l'eau de la douche des soins naturels pour le corps. Ce nouveau concept cosmétique permet de s'hydrater la peau, de se parfumer, ou encore de se relaxer avec des huiles essentielles... sous le jet d'eau de la douche.

Il se demande comment valoriser son offre pour attirer des clients.

- 1.1- Identifiez les différentes composantes matérielles et immatérielles de l'offre proposée par Skinjay.**
- 1.2- Montrez en quoi cette offre renforce les différents moments de l'expérience de consommation.**
- 1.3- Caractérissez le positionnement de l'offre Skinjay.**
- 1.4- Justifiez la politique tarifaire choisie par Skinjay pour son offre promotionnelle « le pack découverte ».**
- 1.5- Évaluez la pertinence de l'offre promotionnelle « pack découverte » pour Skinjay et pour les clients, à l'aide des calculs de votre choix.**
- 1.6- En quoi la cohérence de l'offre permet-elle aux entreprises d'attirer de nouveaux clients ?**

Annexe 1 : Skinjay : la capsule pour la douche

Vous envisagez une sortie en boîte, ce soir ? Et hop ! Grâce à une capsule Skinjay, votre douche devient une pluie de paillettes. Une journée stressante derrière soi ? Vous vous souvenez du plaisir ressenti grâce à la capsule Skinjay aux huiles essentielles. Sous la douche, chaque capsule vous fait vivre une expérience différente : Skinjay privilégie la liberté de choisir chaque jour une nouvelle expérience sensorielle.



Skinjay est composé d'un « mixer » à fixer au niveau du flexible de douche et d'une capsule à insérer dans cet appareil. Grâce à un système de perforation et de légère surpression de l'eau, le contenu de la cartouche est diffusé avec l'eau sur votre peau.

Le système est simplissime. Il suffit de dévisser le flexible, afin de fixer une fois pour toute le Mixer Skinjay au mitigeur. A chaque fois que l'on souhaite se prodiguer un soin, on clipse la capsule de son choix sur le mitigeur : actifs bio-hydratants, parfum chewing-gum, couleur rose pour les enfants, etc.

Le point commun de ces capsules ? Elles sont toutes fabriquées en France et biodégradables. Le temps de diffusion du produit dure de quatre à huit minutes.

Prix de vente public du Mixer Skinjay version chromée luxueuse : 115 euros

Prix de vente public des capsules : 2 euros l'unité.

TVA : 20 %

Sources : d'après l'Entreprise.com et www.tremplin-entreprises.senat.fr

Annexe 2 : L'offre promotionnelle « pack découverte »

L'entreprise Skinjay souhaite garantir le succès de son nouveau produit auprès d'une clientèle la plus large possible. Pour cela elle propose un coffret, le « Pack découverte ».

Ce pack, vendu au prix de 120 euros TTC (TVA : 20 %), est composé d'un Mixer Skinjay version chromée luxueuse et de dix capsules au choix du client.

Les éléments chiffrés pour l'entreprise sont les suivants :

- Coût de revient du Mixer Skinjay version chromée luxueuse : 95 euros.
- Coût de revient d'une capsule : 0,20 euros.

Skinjay espère ainsi faire adhérer ses nouveaux clients à son concept novateur.

Source interne