

Comportement du consommateur

Feuille de route 2 L'entreprise et le produit

Travail théorique

La motivation, la personnalité et les styles de vie

Lecture : C.C., Chap. 2

La motivation, p. 26 (Histoire d'eau) et p. 27 (Capsule 2.1)
p. 28 (2.1) à p. 43

Questions : 1 — 4 — 7 — 8

La personnalité, p. 43 (2.2) à p. 50 (jusqu'à « De multiples soi »)

Questions 13

Les styles de vie, p. 53 (2.4) à p. 57 (après le tableau 2.5) et p. 58 et p.59

Questions 25 — 27

Travail de session

2. Portrait de l'entreprise

Décrire les éléments suivants :

2.1 Historique

- Nom des propriétaires;
- Le type d'entreprise (entreprise de fabrication, de service, un grossiste ou un détaillant, etc.);
- La forme juridique (identifier clairement la forme juridique).

2.2 Mission et produits ou services

- Mission de l'entreprise;
- Produits ou services vendus.

2.3 Employés

- Nombre d'employés;
- Types d'employés : métiers, professions.

2.4 Secteur d'activités de cet employeur

- Types de clients : consommateurs, détaillants, etc., si possible, donner les noms de quelques clients;
- Territoires desservis par l'entreprise.

2.5 Structure d'organisation

- Fonctionnement de l'organisation en commentant l'organigramme

2.6 Canaux de distribution

- Intermédiaires utilisés pour la vente des produits et services, faites un schéma s'il y a lieu.

2.7 Communication *marketing*

- Description des plus récentes communications de l'entreprise avec le marché.
- Quelles sont les particularités de la marque de votre produit?

3. Description du produit

3.1 Faire la description des propriétés physiques du produit

- matériau (x) utilisé(s)
- dimensions
- couleurs
- fiches techniques
- garanties
- avantages après la vente
- autres caractéristiques

3.2 Décrire les propriétés symboliques du produit

- symboles liés aux formes ou aux couleurs utilisées
- symboles liés à la marque

3.3 Situer le produit par rapport à la ligne et par rapport à la gamme.

3.4 Quel est le cycle de vie du produit? Caractériser chacune des phases.