1. Présenter deux objectifs pour cette opération de promotion

Le magasin ABC peut poursuivre les objectifs suivants :

- Stimuler les ventes : augmenter le volume des ventes de micro-ondes pendant le mois de Ramadan grâce à une réduction de prix de 10 %.
- Attirer de nouveaux clients : inciter les consommateurs à visiter le magasin et à profiter de l'offre promotionnelle pour acheter un micro-onde.

2. Identifier la cible de cette promotion

La cible principale est constituée des consommateurs et des ménages qui souhaitent acheter ou renouveler leur équipement électroménager pendant le mois de Ramadan.

La cible secondaire peut comprendre les jeunes couples et les personnes qui aménagent un nouveau logement.

3. Citer d'autres techniques promotionnelles

Le magasin ABC peut utiliser plusieurs techniques :

- Les réductions de prix : remise immédiate, bons de réduction, offre spéciale.
- Les ventes avec primes : offrir un accessoire gratuit pour tout achat d'un micro-onde.
- Les jeux et concours : organiser un jeu-concours permettant de gagner un cadeau.
- Les essais et démonstrations : présenter le fonctionnement et les avantages des micro-ondes en magasin.
- Les offres de remboursement : rembourser une partie du prix après l'achat, selon les conditions de l'offre.

4. Proposer un slogan pour cette opération

« Ramadan malin : équipez votre cuisine à prix réduit avec ABC ! »

5. Calculer le prix promotionnel HT

Formule :

PVP=P V HT X (1- Taux de réduction)

Application :

PVP=1 500 x (1-0,10)
PVP=1 350 DH

Le prix promotionnel HT d'un micro-onde est donc de 1 350 DH.

6. Calculer le chiffre d'affaires promotionnel

Formule :

CA=PVP x Q

Avec :

- Prix promotionnel HT : 1 350 DH
- Quantité prévue : 200 micro-ondes

Application :

CA=1 350 x 200
CA=270,000 DH

Le chiffre d'affaires promotionnel prévisionnel est de 270 000 DH HT.

7. Calculer la marge bénéficiaire globale

Pour calculer la marge, il faut d'abord déterminer le coût d'achat d'une micro-onde à partir du taux de marque.

a) Calcul du coût d'achat unitaire

Le taux de marque est calculé sur le prix de vente HT :

Taux de marque= Marge commerciale /PVHT X 100

Donc :

Marge commerciale=1 500 X 20 %=300 DH
Coût d'achat=1 500-300=1 200 DH

b) Calcul de la marge commerciale unitaire après réduction

Marge unitaire=PVP-Coût d'achat =1,350-1 200 =150 DH

c) Calcul de la marge globale

Marge globale=Marge unitaire X Quantité =150 X 200 =30 000 DH

Synthèse des résultats

Éléments	Résultats
Prix de vente HT initial	1 500 DH
Taux de marque initial	20 %
Coût d’achat unitaire	1 200 DH
Réduction promotionnelle	10 %
Prix promotionnel HT	1 350 DH
Volume de vente prévu	200 unités
Chiffre d’affaires promotionnel	270 000 DH
Marge commerciale unitaire	150 DH
Marge commerciale globale	30 000 DH

Conclusion : Grâce à cette promotion, le magasin ABC propose le micro-onde à 1 350 DH HT et prévoit un chiffre d’affaires de 270 000 DH HT pour une marge commerciale globale de 30 000 DH, sous réserve que le coût d’achat unitaire reste inchangé et hors autres charges liées à l'opération.