

Scénario N°3 : dossier professeur

NUTRI-FOOD - Document professeur - Proposition de traitement du travail de groupe

Il s'agit de permettre aux élèves de discuter et décider quels critères sont les mieux à même de cerner la cible visée par l'action commerciale à mettre en œuvre. Les choix ne sont pas exclusifs : les requêtes proposées doivent permettre d'inclure plusieurs critères de sélection. Les élèves peuvent être invités également à définir le canal de communication retenu pour l'inclure dans la requête. Quelques exemples sont proposés dans le tableau ci-dessous :

Action commerciale	Critère(s) principal (aux) du profil du client visé par l'action commerciale	Formulation de la requête	Nom de la requête
Proposer une offre combinée dans le cadre d'un partenariat avec le cinéma UGC : menu et place de cinéma Canal de communication retenu : email professionnel ou privé	Client dont le cinéma est le motif principal de fréquentation Clients dont l'âge est inférieur à 25 ans (clients potentiels privilégiés)	Quels sont les clients dont le motif principal de fréquentation du site est le cinéma ou qui ont moins de 25 ans ?	A
Envoyer un publipostage présentant une nouvelle offre de plateaux repas pour la clientèle séminaire. Canal de communication retenu : email pour e-publipostage	Clients identifiés comme clients séminaires Clients salariés à proximité (clients potentiels)	Quels sont les clients « séminaire » ou les clients « salariés à proximité » ?	B
Proposer une carte prépayée à la clientèle régulière. Canal de communication retenu : email	Clients salariés sur le site Clients dont le motif principal est la restauration Clients dont la fréquentation est quotidienne	Quels sont les clients salariés sur le site ou qui s'y rendent quotidiennement ou qui s'y rendent prioritairement pour se restaurer ?	C
Envoyer par SMS le menu du jour à la clientèle de proximité.	Clients salariés sur le site Clients à moins de 5 min Clients dont le motif principal est la restauration	Quels sont les clients salariés sur le site ou à proximité dont le motif principal est la restauration ou la fréquentation	D

Canal de communication retenu : mobile	Clients dont la fréquentation est quotidienne ET Clients dont on dispose d'un numéro de mobile	quotidienne pour lesquels on dispose d'un numéro de mobile ?	
Envoyer par mail une publicité sur les nouveaux menus diététiques ajoutés régulièrement à la carte du restaurant. Canal de communication retenu : email	Clients dont les motifs principaux de fréquentation sont le spa, le sport ou la restauration	Quels sont les clients dont les motifs de fréquentation sont le spa, le sport ou la restauration ?	E

Chaque groupe doit argumenter sur les critères retenus, justifier le résultat obtenu en mode feuille de données après exécution de la requête.

1. Annexe 1 - NUTRI-FOOD - ENQUETE DE SATISFACTION

Nous vous remercions pour le temps consacré à cette évaluation.

Merci de déposer cette enquête au comptoir.

Très satisfaisant : 😊

Satisfaisant : 😐

Pas satisfaisant : ☹️

	😊	😐	☹️
Prise de commande			
Informations données			
Rapidité de prise en charge			
Plats proposés			
Esthétique			
Goût			
Quantité			
Rapport qualité / prix			
Service			
Temps d'attente			
Efficacité du personnel			
Amabilité du personnel			
Comptoir & Food court			
Ambiance			
Aménagement			
Propreté			
Confort			

MIEUX SE CONNAÎTRE

Je suis : (Mettre une croix ci-dessous)			
Salarié (e) sur le site		Domicilié (e) à proximité	
Salarié (e) à proximité	X	Visiteur occasionnel	
Je viens sur le site Confluence : (Mettre une croix ci-dessous)			
Tous les jours		1 ou 2 fois /mois	
2 à 3 fois / semaine	X	Plus rarement	
1 fois / semaine			
J'estime mon temps d'accès sur le site : (Mettre une croix ci-dessous)			
A moins de 5 min	X	De 15 à 30 min	
De 5 à 15 min		A plus de 30 min	
Le motif principal de ma présence sur le site est : (Mettre une croix ci-dessous)			
La restauration	X	Le WI-FI	
Le sport		L'ambiance	
Le cinéma		La participation à un séminaire	
Le shopping		L'hébergement (hôtel ALPHA)	
Le Spa		Autre	
La découverte			
NUTRI-FOOD aimerait souhaiter votre anniversaire. Vos coordonnées :			
Nom :		Email privé :	
Prénom :		Email prof :	
Date de naissance :		Phone mobile :	
		Phone fixe :	

1. Annexe 2 - NUTRI-FOOD - Commandes séminaires et groupes

Merci de remplir tous les champs pour la validation de la commande

Commande N° :

Date de commande	
Client	Nom : Prénom : Phone mobile : Phone fixe : Email professionnel : Email privé :
Coordonnées de la société	
Date de la prestation	
Lieu de livraison	Salle :
Nombre de participants	

Détail de la prestation			
	Heure	Nombre	Prix Unitaire HT
Petit-déjeuner			
Pause matinée			
Déjeuner DUO			
Déjeuner TRIO			
Pause après-midi			
Cocktail dinatoire			
Champagne			
Prestation bar (à détailler)..... Bourgogne rouge			

Votre interlocuteur : contact.seminaire@nutri-food.fr

Toute commande peut être modifiée jusqu'à J-3. Ce délai passé, les prestations commandées sont facturées.

MIEUX SE CONNAÎTRE

Je suis : (Mettre une croix ci-dessous)			
Salarié (e) sur le site		Domicilié (e) à proximité	
Salarié (e) à proximité		Visiteur occasionnel	
Je viens sur le site Confluence : (Mettre une croix ci-dessous)			
Tous les jours		1 ou 2 fois /mois	
2 à 3 fois / semaine		Plus rarement	
1 fois / semaine			
J'estime mon temps d'accès sur le site : (Mettre une croix ci-dessous)			
A moins de 5 min		De 15 à 30 min	
De 5 à 15 min		A plus de 30 min	
Le motif principal de ma présence sur le site est : (Mettre une croix ci-dessous)			
La restauration		Le WI-FI	
Le sport		L'ambiance	
Le cinéma		La participation à un séminaire	
Le shopping		L'hébergement (hôtel ALPHA)	
Le Spa		Autre	
La découverte			
NUTRI-FOOD aimerait souhaiter votre anniversaire. Vos coordonnées :			
Date de naissance :			

Date et signature du client précédées de la mention « Bon pour accord »

[illegible]