

PRÉSENTATION DE L'ACTION D'ANIMATION-PROMOTION

a. Constats

Il s'agit là d'expliquer les origines de votre action, comment et à partir de quelles observations (magasin, clientèle, concurrence) avez-vous décidé de monter cette action d'animation/promotion ? Quelles sont les dysfonctionnements que vous constatez pour un produit, une famille ou un rayon.

b. Problématique

C'est la question que vous vous posez clairement afin de proposer votre idée d'action (remédiation)

c. Solution

Vous devez pour la solution énoncer clairement le titre de votre action. Cette action doit clairement répondre à vos constatations et à votre problématique.

d. Objectifs

Vous devez énumérer clairement les objectifs pour votre entreprise de votre action (quantitatifs et qualitatifs)

CA, Augmentation de l'attractivité, des marges, fidéliser ma clientèle...

Les objectifs doivent être en lien avec vos constats

e. Résultats attendus

Dans cette partie vous devez mesurer les résultats par rapport aux objectifs de votre action pour votre entreprise, vous devez également énoncer ce que l'on attend de vous en terme de savoir-faire, de savoir être et de savoir (Reportez-vous aux compétences vendre animer, gérer du bac commerce)