

BGE NYVK	C1	Rédaction de texte	
Français des Affaires			40 points
Modèle			

***A megoldások piszkozatát erre a feladatlpra írhatja.
A megoldólapra a végleges megoldásokat írja.***

A feladatok megoldásához egy- és/vagy kétnyelvű nyomtatott szótár használható.

Kérjük, mindkét feladatot oldja meg.

Devoir 1

Vous (Jean/Jeanne Duverger, chef de section) rédigez **le rapport en 100-120 mots** destiné au directeur du département technique (Pierre Petit) au sujet suivant:

Le supermarché Legrand a prolongé ses heures d'ouverture du week-end et les a fixées à 7-17 heures au lieu des 8-15 heures actuelles.

Constatations après six mois: volume des ventes entre 7-8 heures et entre 15-17 heures respectivement 70% et 15% de la moyenne horaire de la journée.

Conclusions:

- Non-rentabilité de l'ouverture entre 15 et 17 heures
- Une action publicitaire probablement inefficace
- Proposition: ouverture le week-end entre 7-15 heures.

Devoir 2

Vous êtes Gabriella/Gábor Kovács et vous travaillez pour Dreamers, une compagnie française, spécialisée dans la vente de vêtements design pour jeunes. Le département des ventes envisage un changement de stratégie publicitaire qui préconiserait le marketing internet au marketing traditionnel.

Vous êtes assistant(e) marketing chez Dreamers et vous **rédigez un rapport de 120–150 mots** à votre supérieure, Marie Leclair en précisant:

- Les habitudes des jeunes internautes, votre groupe cible
- Les avantages et désavantages de faire de la publicité via internet
- Ce que Dreamers pourrait faire pour atteindre le groupe cible par internet
- Faites quelques propositions concrètes.

BGE NYVK	C1	Rédaction de texte	
Français des Affaires			40 points
Modèle			

SOLUTIONS

Devoir 1

Rapport

Objet : Évaluation des nouvelles heures d'ouverture du supermarché Legrand

Monsieur le Directeur,

À la suite de l'extension des heures d'ouverture du supermarché Legrand le week-end (7h-17h au lieu de 8h-15h), nous avons analysé les résultats après six mois.

Les ventes entre 7h et 8h représentent 70% de la moyenne horaire, ce qui justifie cette ouverture matinale. Cependant, les ventes entre 15h et 17h ne représentent que 15% de cette moyenne, ce qui indique une faible rentabilité.

Malgré une campagne publicitaire, l'affluence en fin d'après-midi n'a pas augmenté significativement.

Nous proposons donc de fixer les horaires entre 7h-15h le week-end, afin d'optimiser les coûts et la rentabilité du supermarché.

Cordialement,

Jean/Jeanne Duverger Chef de section

Devoir 2

Rapport

Objet : Nouvelle stratégie publicitaire pour Dreamers

Madame Leclair,

Je me suis penché(e) sur la question du changement de stratégie publicitaire pour Dreamers.

Notre groupe cible, les jeunes internautes, sont très actifs sur les réseaux sociaux, les blogs et les forums. Ils sont sensibles à l'image de marque et recherchent des produits originaux et de qualité.

La publicité en ligne offre de nombreux avantages : ciblage précis, interactivité, coût potentiellement plus faible que les médias traditionnels. Cependant, elle présente aussi des inconvénients : saturation publicitaire, nécessité de maîtriser les outils numériques, risque de commentaires négatives.

Pour atteindre notre groupe cible, je propose :

- Présence active sur les réseaux sociaux : création de contenus attractifs, jeux concours, collaborations avec des influenceurs.
- Publicités ciblées : bannières, liens sponsorisés, publicités sur les réseaux sociaux.
- Partenariats : avec des bloggeurs, des sites de vente en ligne, des événements culturels.

Ces actions permettront de renforcer la présence de Dreamers auprès des jeunes internautes et de développer nos ventes.

Cordialement,

Gabriella/Gábor Kovács Assistante marketing