

CORRIGÉ MAGASIN Z

ANNEXE 1 (6 points : 2 points par erreur)

ANNEXE 1

- MÉMO -

Madame Clep,

Voici les anomalies concernant la livraison de Tee-shirts :

-> Pour la référence 13 1023 0, nous avons reçu les articles en couleur blanche alors que nous les avons commandés en rouge.

-> Pour la référence 13 1036 1, il manque 1 colis (1 colis livré au lieu de 2 commandés).

-> Nous n'avons pas reçu la référence 13 1037 1 (Tee-shirt BABAR).

ANNEXE 2 (4,5 points)

Vitrine

1^{ère} silhouette : Silhouette fille

- Tee-shirt 13 1029 1

- Short 13 2617 1

3^{ème} silhouette : Poupon fille

- Robe 13 3101 0

2^{ème} silhouette : Poupon garçon

- Combinaison 13 3307 0

4^{ème} silhouette : Silhouette garçon

- Tee-shirt 13 1040 1

- Short 13 2545 1

ANNEXE 3 (1,5 point)

ACCESSOIRES CHOISIS POUR LA DÉCORATION DU MINI PODIUM DE LA VITRINE

- Lunettes de soleil

- Bouée de sauvetage

- Papier imitation eau

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande Dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ Code Spécialité : 5131202

Durée :
B.E.P. 2h30
C.A.P. 1h30

Session
2000

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et
à la gestion commerciale N° Sujet : 00 - 3037

Coefficient:
B.E.P. : 4
C.A.P. : 2

Folio
1 / 6

ANNEXE 4 (3 points)

1	3
---	---

Collection

3	5
---	---

Famille

0	8
---	---

Fabricant

1

Âge (1 point)

DÉNOMINATION ET DESCRIPTION DE L'ARTICLE

Collection : été 2000

Famille : jogging

Fabricant n° 8

Âge : 2/8 ans

(2 points)

ANNEXE 6 (4,5 points)

Comparaison des deux logotypes

Éléments	Ancien logotype	Nouveau logotype	Ancienne image recherchée	Nouvelle image recherchée
Couleurs	Rouge vif Jaune	Blanc Bleu dégradé	Agressivité, violence Expansion, activité	Pureté Sagesse, paix
Formes	Éclaté	Cercle	Agressivité	Perfection
Lignes (lettre Z)	Oblique Ascendante Brisée - Angle Épaisse	Horizontale Angle Épaisse	Élan, passion Agressivité, violence Energie, volonté	Tranquillité, calme Énergie Énergie, volonté

(2 pts)

Quelle nouvelle image veut se donner l'entreprise ?

Une image douce et chaude pour les bambins, plus énergique, plus moderne pour les adolescents. Réunion des deux univers.

(2,5 pts)

ANNEXE 7 (1,5 point)

Éléments des facteurs d'ambiance

1) Nom de rue	2) voiture	3) passage piéton
4) panneau « attention enfants »	5) arbre	6) trottoir

Autres éléments possibles :

Eclairage, décor, accessoires, mobilier, signalétique.

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande Dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ Code Spécialité : 5131202

Durée :
B.E.P. : 2h30
C.A.P. : 1h30

Session
2000

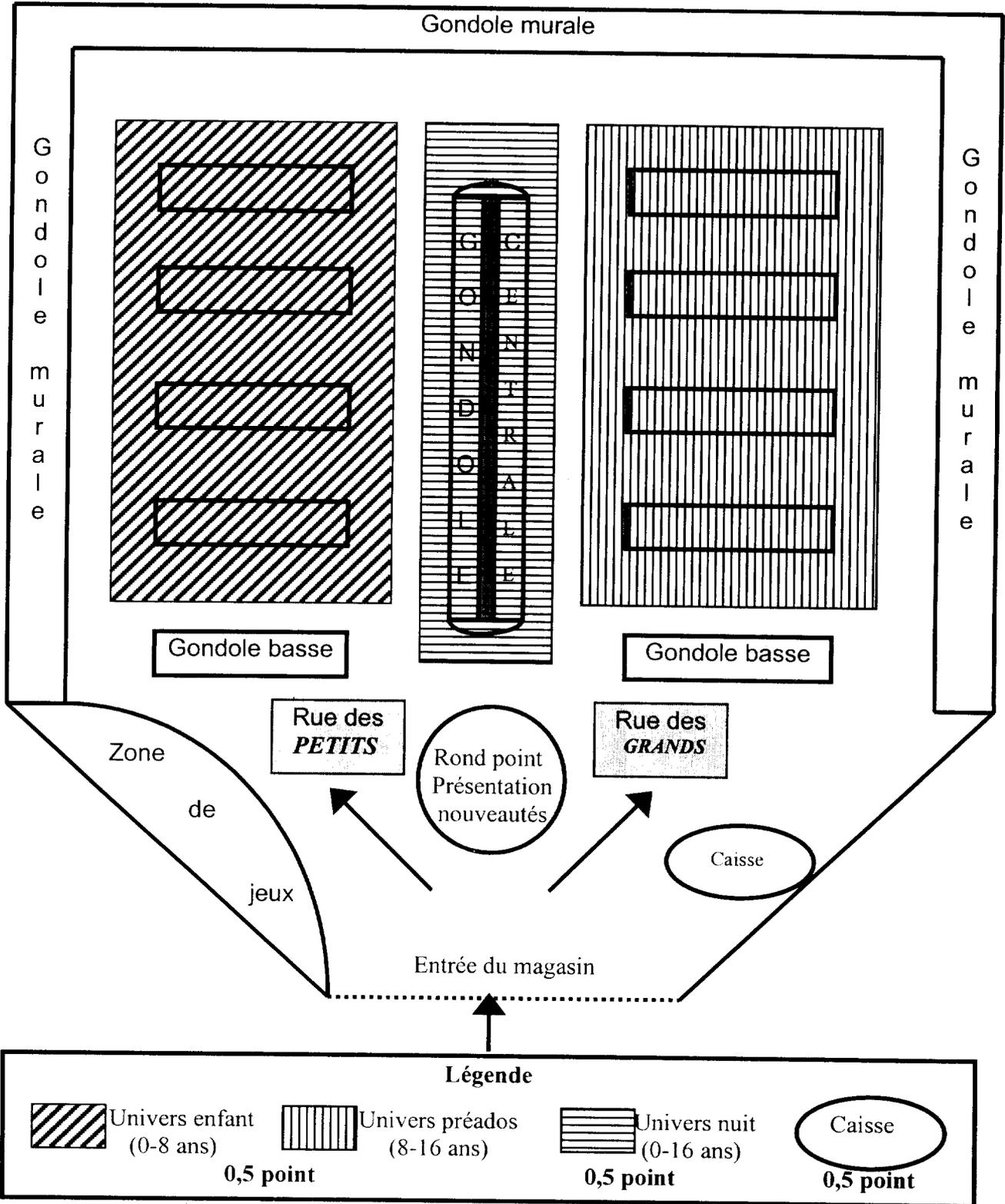
Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la gestion commerciale N° Sujet : 00 - 3037

Coefficient:
B.E.P. : 4
C.A.P. : 2

Folio
2 / 6

Plan du magasin

Annexe 8 (2 points)



B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande Dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ

Code Spécialité : 5131202

Durée :
B.E.P. 2h30
C.A.P. 1h30

Session
2000

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la gestion commerciale

N° Sujet : 00 - 3037

Coefficient:
B.E.P. : 4
C.A.P. : 2

Folio
4 / 6

ANNEXE 9 (1 point)

Justification du choix de l'emplacement de la caisse

Justifications possibles :

- * Il n'y a pas vraiment de place ailleurs*
- * Cela permet à la caissière de visualiser l'ensemble du magasin et de surveiller l'entrée et la sortie du magasin*
- * Possibilité de saluer les clients.*

ANNEXE 10 (4 points)

AVANTAGES DE LA CARTE DE FIDÉLITÉ POUR LES CLIENTS

Obtention d'un bon d'achat de 100 F au terme de 15 points validés.

1 point offert en cadeau

1 point

AVANTAGES DE LA CARTE DE FIDÉLITÉ ET DU PUBLIPOSTAGE POUR LE MAGASIN (3 points)

- faire venir le client au magasin

- faire découvrir la nouvelle collection

- faire découvrir le nouveau concept

Accepter également :

- *fidéliser les clients*
- *augmenter le chiffre d'affaires*

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande Dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ

Code Spécialité : 5131202

Durée :
B.E.P. : 2h30
C.A.P. : 1h30

Session
2000

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la gestion commerciale

N° Sujet : 00 - 3037

Coefficient:
B.E.P. : 4
C.A.P. : 2

Folio
5 / 6

ANNEXE 11 (3 points)

SOLUTIONS PROPOSÉES	CALCUL DU MONTANT À PAYER	TOTAL	
SOLUTION A	$380 \times 3 F$	1 140 F	(1 point)
SOLUTION B	$530 \times 2,18 F$	1 155,40 F	

<u>Solution retenue</u> SOLUTION B	(1 point)
---------------------------------------	-----------

<u>Justification</u> <i>Pour 15,40 F, le magasin pourra toucher 150 clients supplémentaires.</i>	(1 point)
---	-----------

ANNEXE 12 (4 points)

PANIER MOYEN

Détail des calculs	Résultat	
$31\,540,90 / 123 = 256,43008$	256,43 F	(1 point)

VENTILATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (2 points)

Familles	Chiffre d'affaires	% de chiffre d'affaires
0 - 8 ans	12 512	39,67
8 - 16 ans	12 820,50	40,65
Nuit	6 208,40	19,68
TOTAL	31 540,90	100

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA JOURNÉE EN %

Détail des calculs	Résultat	
$(31\,540,90 - 19\,713) / 19\,713 \times 100$	+ 60 %	(1 point)

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande Dom. : A Vente Relation Clientèle
CORRIGÉ Code Spécialité : 5131202

Durée :
B.E.P. 2h30
C.A.P. 1h30

Session
2000

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la gestion commerciale N° Sujet : 00 - 3037

Coefficient:
B.E.P. : 4
C.A.P. : 2

Folio
6 / 6

FICHE DE NOTATION

N° du candidat B.E.P.

N° du candidat C.A.P.

EP2

Postes de notation	B.E.P.	C.A.P.
DOSSIER 1		
<u>Première Partie</u> : Annexe 1	, / 6 points	, / 6 points
Annexe 2	, / 4,5 points	, / 4,5 points
Annexe 3	, / 1,5 point	, / 1,5 point
<u>Deuxième Partie</u> : Annexe 4	, / 3 points	, / 3 points
Annexe 5	, / 5 points	, / 5 points
DOSSIER 2		
<u>Première Partie</u> : Annexe 6	, / 4,5 points	
Annexe 7	, / 1,5 point	
<u>Deuxième Partie</u> : Annexe 8	, / 2 points	
Annexe 9	, / 1 point	
<u>Troisième Partie</u> : Annexe 10	, / 4 points	
Annexe 11	, / 3 points	
<u>Quatrième Partie</u> : Annexe 12	, / 4 points	
	N 1 / 40	N 2 / 20

Emargement des correcteurs

Note à transmettre pour
le B.E.P.

$\frac{N 1}{\text{---}} = \text{.....} / 20$
en points entiers

Note à transmettre pour
le C.A.P.

$\frac{N 2}{\text{---}} = \text{.....} / 20$
en points entiers

B.E.P.
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande Dom. : **A Vente Relation Clientèle**
CORRIGÉ

Code Spécialité : 5131202

Durée :
B.E.P. 2h30
C.A.P. 1h30

Session
2000

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et
à la gestion commerciale

N° Sujet : 00 - 3037

Coefficient:
B.E.P. : 4
C.A.P. : 2

Folio
1 / 1