

N° anonymat :

DOCUMENT ÉVALUATEUR – Bac Pro MCV option A

Note finale = / 20

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Indicateurs	Évaluation				
			Degré de maîtrise				
MISSION 1. OPTIMISER L'ATTRACTIVITE DU <i>CONCEPT STORE</i>			NT	1	2	3	4
Activité 1. Adapter l'aménagement du <i>concept store</i>							
Assurer les opérations préalables à la vente Comparer les résultats aux objectifs fixés et proposer des actions correctrices Critère d'évaluation Pertinence de l'utilisation des outils d'aide à la décision	1.1 Calculer les taux d'évolution du chiffre d'affaires du magasin Les Curieux par univers de 2020 à 2021 puis les comparer avec les taux d'évolution du marché de l'habillement en France. Commenter les résultats. Détailler les calculs et arrondir à deux chiffres après la virgule.	Identification des éléments de calculs Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Comparaison des taux d'évolution Commentaire argumenté					
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Implanter les produits selon une logique commerciale et/ou d'entreprise Mettre en scène l'offre et en optimiser la visibilité Critère d'évaluation Adaptation de l'aménagement en fonction des attentes des clients et/ou du contexte	1.2 Interpréter les indices de sensibilité à la marge puis calculer les nouvelles places à accorder pour chaque univers. Détailler les calculs et arrondir à l'entier le plus proche.	Constat de la sous représentation/sur représentation des linéaires Identification des éléments de calculs des nouveaux linéaires Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats					
	1.3 Proposer trois adaptations pour rendre plus attractif l'aménagement de l'offre de maroquinerie (sac, portefeuille...), en tenant compte des indices de fréquentation du magasin Les Curieux et de ceux du secteur.	Adéquation des propositions avec les indices de fréquentation à améliorer Réalisme des deux propositions d'amélioration					
Activité 2. Élargir l'offre de produit et valoriser l'offre sur le site marchand							
Assurer les opérations préalables à la vente Établir les commandes des produits auprès de la centrale d'achat et/ou des fournisseurs Indépendants sélectionnés avec la hiérarchie, en tenant compte des contraintes Critère d'évaluation Propositions argumentées de nouveaux fournisseurs	2.1. Sélectionner un fournisseur créateur de maroquinerie en prenant en compte la politique commerciale du magasin Les Curieux, la cible et les attentes de la communauté. Argumenter votre décision.	Prise en compte de la politique commerciale Prise en compte de la cible Prise en compte des attentes de la communauté Argumentation justifiée					

BCP MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES | SESSION 2022 | CORRIGE

C2209-MCVA 2 3

COEFF. 4

DURÉE : 3 heures

Page 1 sur 4

<p>Assurer les opérations préalables à la vente Etablir le prix en fonction de variables commerciales données</p> <p>Critère d'évaluation Pertinence de l'utilisation des outils d'aide à la décision</p>	<p>2.2 Calculer le prix de vente toutes taxes comprises (TTC) du sac à dos, en tenant compte des variables commerciales. Détailler les calculs et arrondir à deux chiffres après la virgule.</p>	<p>Identification des éléments de calculs Prise en compte des variables commerciales Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats</p>					
<p>Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Valoriser l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux</p> <p>Critère d'évaluation Information sur le lieu de vente ou sur le site marchand conforme aux recommandations, visible, compréhensible et utile pour le client</p>	<p>2.3 Optimiser la présentation de la fiche produit virtuelle du sac « wild sherpa backpack », présente sur le site marchand.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier deux points forts de cette présentation • Proposer deux axes d'amélioration pour optimiser la fiche produit en justifiant vos choix 	<p>Sélection des deux points forts Proposition de deux axes d'amélioration Justification argumentée (prise en compte des recommandations de Nadège et du modèle de fiche produit performante)</p>					

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Indicateurs	Evaluation					
			Degré de maîtrise					
	MISSION 2. DÉVELOPPER LA CLIENTÈLE EN ORGANISANT UN ÉVÉNEMENT DE <i>STREET MARKETING</i>			NT	1	2	3	4
Activité 3. Préparer l'opération de <i>street marketing</i>								
Développer la clientèle Sélectionner les gammes de produits à mettre en avant en lien avec la stratégie de l'unité commerciale Inciter à l'achat par une action commerciale, le cas échéant interactive Critère d'évaluation Cohérence des initiatives locales avec les objectifs, les produits, les cibles, les attentes du client et dans le respect des contraintes légales	3.1 Sélectionner les ateliers créatifs à mettre en avant parmi ceux proposés par le magasin Les Curieux, en lien avec la stratégie commerciale de l'événement et les objectifs visés. Justifier ce choix.	Choix des ateliers en lien avec les objectifs visés (créer et transformer) Choix des ateliers en lien avec la stratégie commerciale (cible : public mixte, étudiant) Proposition justifiée						
Développer la clientèle Communiquer sur l'événement Critère d'évaluation Cohérence des choix des moyens d'information et de communication, avec les objectifs commerciaux et financiers	3.2 Cibler le profil influenceur le plus propice à développer la visibilité de l'événement dans le respect des règles collaboratives établies par le magasin Les Curieux. Justifier ce choix.	Sélection du profil influenceur en cohérence avec les directives du magasin Les Curieux (charte et recommandations de Nadège) Choix argumenté : présence d'un élément quantitatif et d'un élément qualitatif						
Développer la clientèle Participer à la planification et à l'organisation des actions de promotion des marchandises Critère d'évaluation Contribution aux actions commerciales engagées par l'entreprise afin de générer du trafic client	3.3 Indiquer trois actions à mener en amont et trois actions de suivi commercial à mener après l'événement de <i>street marketing</i>. Présenter la réponse sous forme de tableau.	Identification de trois actions préparatoires Identification de trois actions post événement Présentation sous forme de tableau						

Activité 4. Développer la visibilité sur les réseaux sociaux et augmenter l'audience					
Développer la clientèle Recourir aux sites marchands et aux réseaux sociaux Critère d'évaluation Cohérence des choix des moyens d'information et de communication, avec les objectifs commerciaux et financiers	4.1 Rédiger deux éléments de contenu en utilisant la technique du <i>storytelling</i> : - un hashtag - une courte présentation de l'événement	Complétude des informations à diffuser dans la <i>story</i> (<i>hashtag</i> + présentation) Mise en avant des éléments saillants (ateliers, présence influenceur, animation festive) Présentation professionnelle Communication écrite			
	4.2 Calculer les performances de la <i>story</i> à l'aide d'indicateurs significatifs et pertinents au regard des objectifs visés. Détailler les calculs et arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule.	Proposition d'indicateurs significatifs et pertinents Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats			
Développer la clientèle Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances des actions commerciales Critère d'évaluation Pertinence de l'analyse des résultats/performances	4.1 Analyser les performances en comparant les résultats de la <i>story</i> de mai 2021 avec celle de mai 2022, pour chaque indicateur présenté. Proposer deux actions spécifiques pour améliorer les performances.	Comparaison des résultats de la <i>story</i> avec ceux de la <i>story</i> n-1 Interprétation des résultats Réalisme des propositions d'amélioration			
			NOTE FINALE	/ 20	
Observations, commentaires (justification de la note) :					
Nom et signature du correcteur			NOTE SUR 20 (arrondir au ½ point supérieur)		
			/20		