**Exercice marketing – par groupe de 2, 3 ou 4**

1. **CADRE**

Vous êtes employés dans l’entreprise Chocolats Camille Bloch SA dans le secteur marketing. Votre entreprise vient de sortir un nouveau produit. Votre chef vous a mandaté pour élaborer la campagne publicitaire de lancement de ce produit.

1. **TÂCHE**

Vous devez créer une campagne publicitaire pour ce nouveau produit en vous basant sur la théorie des 4P du marketing.

Dans un premier temps, vous devez choisir un nouveau produit et son emballage.

Ensuite, vous passez à l’élaboration de votre campagne publicitaire en tenant compte des éléments suivants :

* Prix de vente de votre produit : à déterminer (à savoir que les ventes se feront prioritairement en Suisse).
* Prix de fabrication de votre produit : 50% du prix de vente.
* Coût de la publicité : 30% du prix de vente
* Coût de distribution : 10% du prix de vente
* Frais divers : 5% du prix de vente
* Marge bénéficiaire : 5% du prix de vente
* A qui s’adresse votre produit : à déterminer.
* Coût publicitaire :
* Affichage public : CHF 500.00 par emplacement et par semaine (= pour 1 affiche !)
* Publicité presse écrite : CHF 15'000.00 pour une demi-page couleur dans un grand journal pour une publication. Prix pour la création : CHF 7'000.00
* TV nationale : une campagne sur les trois chaînes nationales pour un mois avec 600 diffusions coûte CHF 380'000.00. Tenir compte des frais de production : env. 25'000.00.
* Radio : CHF 15.00/par seconde sur les grandes chaînes nationales. Frais de production : CHF 10'000.00.
* « Louer » les services d’une personnalité connue en Suisse pour cette campagne. Coût : de CHF 50'000.00 à CHF 250'000.00.
* Création d’un événement spécial : CHF 250'000.00 à CHF  500'000.00.

Le budget maximum pour cette campagne publicitaire se monte à CHF  3'500'000.00.

Vous n’êtes pas obligés de choisir tous ces canaux publicitaires et d’utiliser l’entier du budget **(minimum à utiliser : CHF 2'750'000.00)**

Pour chaque canal publicitaire utilisé, vous devez expliquer ce que vous allez montrer.

Tâches à accomplir (selon la théorie des 4P) :

1. **Produit**

Choisir le produit et son emballage (croquis).

1. **Packaging** (emballage)

Choisir l’emballage du produit

1. **Déterminer le public-cible de votre produit.**
2. **Publicité/promotion**

Elaborer votre campagne publicitaire en tenant compte des éléments ci-dessus. Expliquer ce que vous allez faire pour chaque canal utilisé.

Calculer le montant de votre budget publicitaire en respectant les consignes ci-dessus.

1. **Prix**

Calculer le prix de vente unitaire de votre produit en tenant compte des éléments ci-dessus.

1. **Place = distribution**

Choisir les canaux de distribution de votre nouveau produit en fonction des objectifs choisis.

1. **Présentation de votre produit et de votre campagne marketing aux autres groupes**.

Afin de vous aider dans votre exercice, vous trouverez ci-dessous quelques éléments importants de la politique marketing de Camille Bloch SA.

**LES 4 P**

* 1. **PRODUITS**

En Suisse, le Ragusa et le Torino sont connus et appréciés depuis des générations. Camille Bloch veut donc conserver et développer ce plaisir pour les générations futures. Les spécialités telles que les chocolats à la liqueur et à la mousse complètent son assortiment de produits fins.

* 1. **PRIX**

Les prix de vente du chocolat Camille Bloch se situent au même niveau que les prix des chocolats de marque, tel que Nestlé, Lindt, Toblerone, etc., mais plus cher que les chocolats des grandes surfaces tels que Migros et Coop.

* 1. **PROMOTION = COMMUNICATION**

« Etre plus proche des gens », tel est le but de Camille Bloch.

* 1. **PLACE = DISTRIBUTION**

Camille Bloch propose des produits de niche.

**Temps à disposition : env. 45 min.**

**BON TRAVAIL !**