

**Devoir de connaissances
Mercatique
M. Rusig**

Question 1 : Donnez les 3 types de motivation du consommateur.

Question 2 : Donnez les 3 composantes de l'attitude.

Question 3 : Donnez les 3 types d'achat.

Question 4 : Donnez les 5 étapes du processus d'achat.

Question 6 : Donnez les 3 éléments de la valeur perçue.

Question 7 : Définissez ce qu'est la satisfaction.

Question 8 : Donnez les 3 types de coûts.

Question 9 : Définissez ce qu'est la segmentation.

Question 10 : Donnez 4 critères de segmentation.

Question 11 : Quelle est la différence principale entre un panel et un sondage ?

Question 12 : Quel est l'avantage principal d'une étude qualitative ?

Question 13 : Quel est la l'avantage principal d'une étude quantitative.

Question 14 : Donnez les 3 stratégies mercatiques de ciblage.

Question 15 : Donnez les 4 différents types d'approche mercatique.

Question 16 : Définissez le data mining.

Question 17 : Définissez ce qu'est la position concurrentielle d'une entreprise.

Question 18 : Définissez ce qu'est le positionnement.

Question 19 : Donnez les 4P.

Question 20 : Quelles sont les 3 fonctions du conditionnement ?

Question 21 : Donnez 4 qualités d'une marque.

Question 22 : Définissez l'image de marque.

Question 23 : Quelle est la différence principale entre le signe de qualité AOC et AOP ?

Question 24 : Définissez ce qu'est la gamme.

Question 25 : Quelles sont les 3 dimensions d'une gamme.

Question 26 : Définissez ce qu'est une marque-ombrelle.

Question 27 : Définissez ce qu'est le co-branding.

Question 28 : Donnez les 3 éléments de l'analyse d'un marché.

Question 29 : Définissez la notion d'un produit leader.

Question 30 : Donnez les 3 niveaux traditionnels de la gamme.