

Exemple analyse gamme :



- Largeur :
- Profondeur :
- Ampleur :
- Le cycle de vie d'un produit :

Schéma :

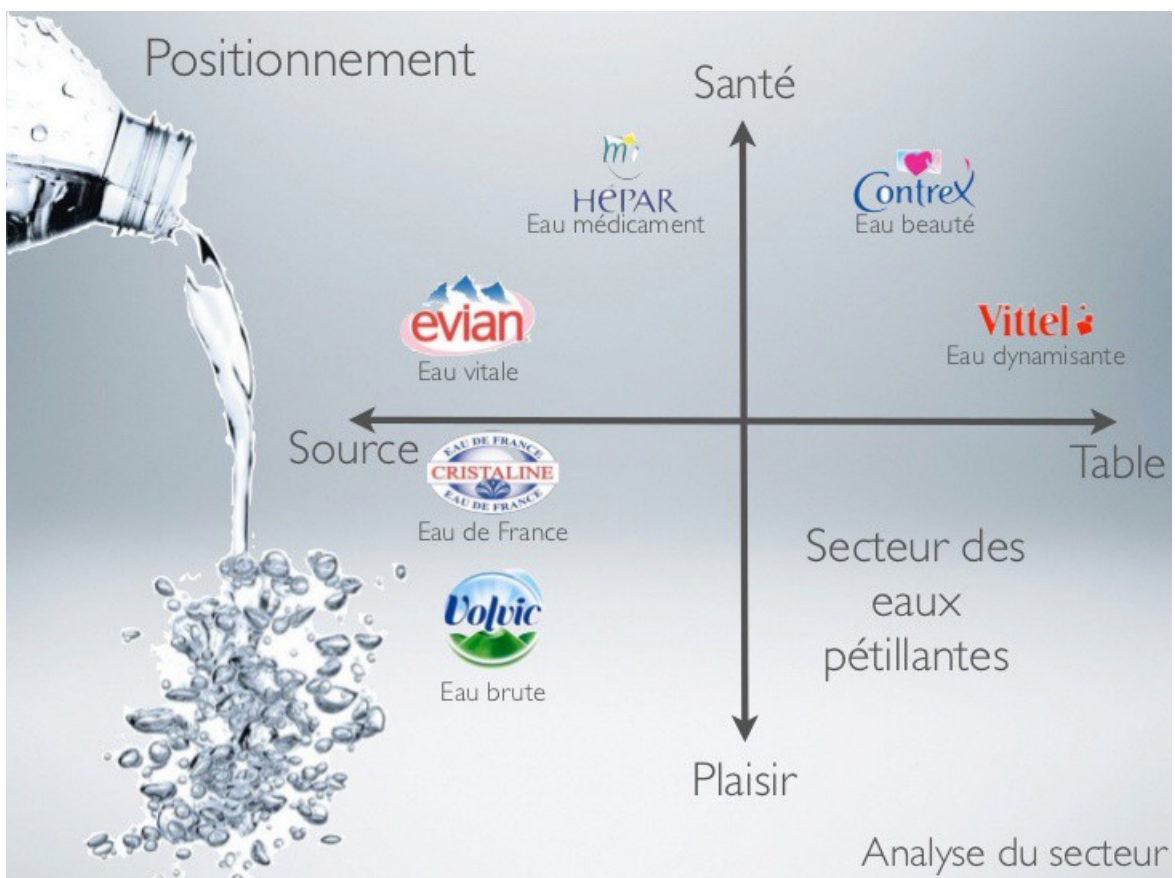
Analyse :

La politique de produit de l'entreprise

- **positionnement :**

- **Définition :**

- **Analyse :**



Les canaux de distribution

- **canal direct :**
 - **Avantages :**
 - **Inconvénients :**

- **canal indirect :**
 - **Avantages :**
 - **Inconvénients :**

- **Unités commerciales physiques :**

- **Unités commerciales virtuelles :**

- **stratégie Pure Player :**

- **stratégie Click and Mortar :**

Le SAV

D'après la vidéo sur « Consommation, dans les coulisses du SAV », veuillez mettre en avant l'importance du SAV pour une entreprise :

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Pendant votre stage

Où trouver l'information :

- étude de marché
- site Internet
- documents de communication (publicité, catalogue, site Web, réseaux sociaux...)
- catalogue