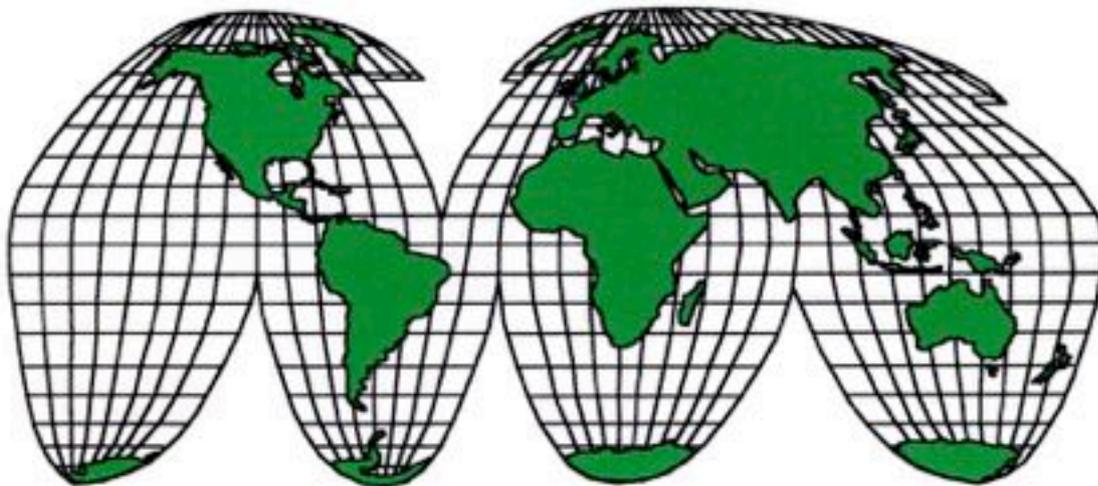


DOSSIER SUR LA VENTE DE BOUGIES.

SOMMAIRE

1. Remerciement.
2. Différentes étapes.
3. Analyse de la vente de bougies.
4. Conclusion.



1. REMERCIEMENTS

Les étudiants de notre association ainsi que notre professeur d'Action Commerciale Madame THACKER vous remercient de nous avoir fait participer à votre action annuelle de vente de bougies.

En effet, celle-ci nous apporte une expérience intéressante. Le fait de devoir aller vers les gens n'est évident.

Cette vente suggestive nous permet d'acquérir une certaine confiance en nous.

De plus, nous vous remercions vivement pour l'invitation au restaurant le SOUBISE.

2. Les différentes étapes.

C'est au cours de la première promotion que nos relations ont débuté avec le LYON'S CLUB FORCE 9 DE DUNKERQUE.

C'est dans un soucis de préserver une collaboration durable, que nous avons souhaité réciproquement effectuer des événements à but humanitaire.

C'est pourquoi, la possibilité de vous soutenir dans la vente de bougie au profit des enfants en difficulté nous a semblé opportun.

De plus, ce genre d'action rentre dans le cadre du B.T.S Action Commerciale.

ETAPE 1 : Contact d'un membre.

Monsieur MASSET, satisfait de notre travail de l'année précédente, nous a recontacté afin de réitérer cette action.

ETAPE 2 : Vente de bougies.

Celle-ci s'effectue dans des lieux stratégiques, notamment dans les hypermarchés.

VILLES	LIEUX
DUNKERQUE	Marché de Noël
ROSENDAEL	Match
GRANDE-SYNTHÉ	Auchan

ETAPE 3 : Invitation au soubise.

L'invitation au restaurant le SOUBISE nous a particulièrement flatté.

De plus, celle-ci nous a permis d'envisager un partenariat durable entre la prochaine promotion et le LYON'S CLUB FORCE 9.

3. ANALYSE DE LA VENTE DE BOUGIES

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- la vente de bougie est déjà connu- les bougies ne sont pas chères- L'action rapporte beaucoup de fonds- il ne faut pas négliger les panneaux d'information, qui sont un véritable support.	<ul style="list-style-type: none">- il est nécessaire d'aller vers les gens- il faudrait changer d'article- il faudrait se renseigner au préalable si d'autres ventes à but humanitaires sont organisées. (Nous faisons référence à Match : la banque alimentaire étant présente, les gens choisissait de donner à l'un ou à l'autre)

IDEES POUR L'AVENIR.

Il nous parait nécessaire de faire des panneaux en anglais, notamment pour le centre commercial d'AUCHAN.

Il faudrait choisir un autre produits que les bougies.
Il serait intéressant d'élargir la cible (Comité d'Entreprise).



Cette expérience a été pour nous très intéressante car elle permettra aux prochaines promotions de BTS Action Commerciale d'avoir un partenariat à long terme avec le Lyon's Club Force 9.

En souhaitant que notre participation à l'action de la vente de bougies vous ait été bénéfique,

Veillez acceptez nos sincères salutations.