

## APPLICATION 2 – MONBENTO

### 1. Identifiez le type de clients

Ces 10 clients peuvent être regroupés sur un même groupe homogène appelé segment. En l'espèce, on note que ces clients font tous partis de la grande distribution. De ce segment, on peut alors cibler plusieurs comportements :

- ✓ Le client bien décidé est celui qui sait ce qu'il va acheter et attend peu d'informations du vendeur
- ✓ Le client demandeur de conseils recherche une écoute, une expertise, des conseils et accorde une importance relative au prix.
- ✓ Le chasseur de prix connaît le produit à acheter et est très sensible au prix. Il est très attaché à la négociation.

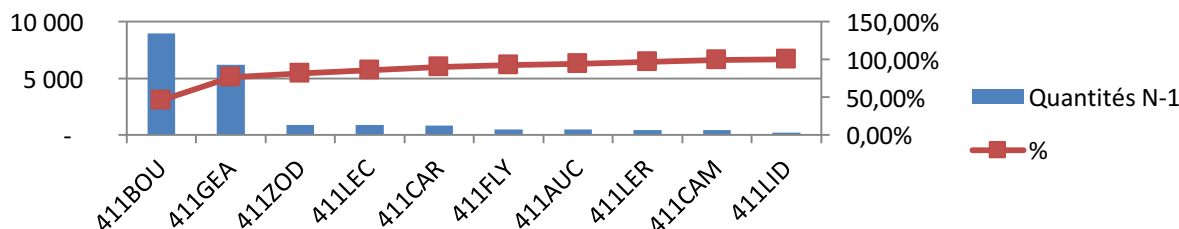
### 2. Montrez l'intérêt de segmenter la clientèle pour la société monbento

La segmentation permet de diviser le marché en groupes homogènes et est une étape importante car elle permet d'identifier précisément le marché cible et d'adapter la stratégie marketing de monbento en fonction de ces segments. Monbento va donc segmenter son marché en fonction de groupes ayant des caractéristiques similaires (leur intérêts, leurs besoins, la tranche d'âge, la profession...).

### 3. Déterminez, à partir de la méthode Pareto, le profil des clients qui participent aux quantités les plus vendues pour l'exercice N-1 puis pour l'exercice N

Construction du diagramme de Pareto pour N-1

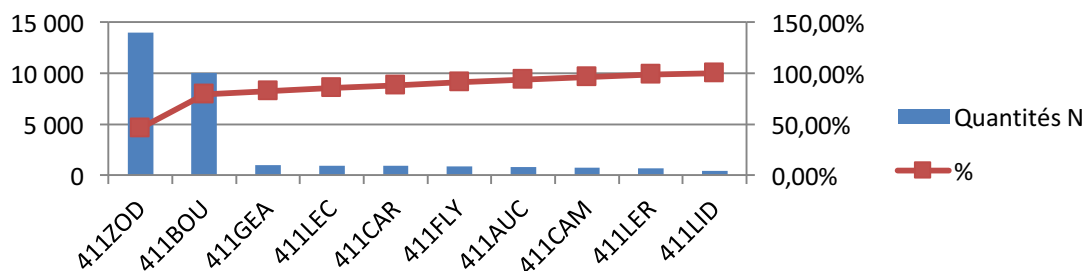
N° du client	Raison sociale	Quantités N-1	Cumul	%
411BOU	Boulangier	9 000	9 000	45,45%
411GEA	Géant Casino	6 200	15 200	76,77%
411ZOD	Zodio	900	16 100	81,31%
411LEC	Etablissement Leclerc	850	16 950	85,61%
411CAR	Carrefour	800	17 750	89,65%
411FLY	Etablissements FLY	500	18 250	92,17%
411AUC	Auchan	500	18 750	94,70%
411LER	Leroy Merlin	450	19 200	96,97%
411CAM	Carrefour Market	400	19 600	98,99%
411LID	Lidl	200	19 800	100,00%



On remarque que 2 clients sur 10 permettent de réaliser 76,77% des quantités vendues (20% des clients permettent à l'entreprise de réaliser près de 80% des quantités vendues)

Construction du diagramme de Pareto pour N

N° du client	Raison sociale	Quantités N	Cumul	%
411ZOD	Zodio	14 000	14 000	46,05%
411BOU	Boulangier	10 000	24 000	78,95%
411GEA	Géant Casino	1 000	25 000	82,24%
411LEC	Etablissement Leclerc	950	25 950	85,36%
411CAR	Carrefour	900	26 850	88,32%
411FLY	Etablissements FLY	850	27 700	91,12%
411AUC	Auchan	800	28 500	93,75%
411CAM	Carrefour Market	750	29 250	96,22%
411LER	Leroy Merlin	700	29 950	98,52%
411LID	Lidl	450	30 400	100,00%



On remarque que 2 clients sur 10 permettent de réaliser 78,95% des quantités vendues (20% des clients permettent à l'entreprise de réaliser près de 80% des quantités vendues)

4. Quels clients nécessitent un suivi particulier. Calculez- le CA dégagé par ces clients.

Pour l'exercice N-1, les clients nécessitant un suivi particulier car ils représentent environ 80% :

N° du client	Raison sociale	CA
411BOU	Boulangier	247 500 €
411GEA	Géant Casino	170 500 €

Pour l'exercice N, les clients nécessitant un suivi particulier car ils représentent environ 80% :

N° du client	Raison sociale	CA
411ZOD	Zodio	385 000 €
411BOU	Boulangier	275 000 €

5. La société monbento souhaite proposer aux « Comités d'entreprise », le produit révolutionnaire concernant les couverts nomades, rédigez alors le contenu d'un argumentaire que vous proposerez à votre supérieur (voir annexes)

- 1<sup>ère</sup> étape : présenter l'innovation monbento
- 2<sup>ème</sup> étape : déterminer les caractéristiques du produit
- 3<sup>ème</sup> étape : faire l'inventaire des avantages et bénéfices que le produit va apporter au client.
- 4<sup>ème</sup> étape : proposer de découvrir le produit

**Une nouvelle innovation Monbento : les couverts nomades !**

Poussé par le potentiel qu'offre le bento et toujours soucieux de répondre aux besoins de nos clients, Monbento est en recherche absolue d'innovation et vous réserve encore de belles découvertes pour N...

Casse, disparition au fond du sac ou oubli d'un élément sont désormais révolus grâce à la nouvelle innovation Monbento : les couverts nomades !

Nous avons le plaisir de vous proposer en avant-première LA révolution concernant les couverts de restauration. Vous recherchez alors un produit compatible avec le MB Original et le MB Square, en garantissant des produits pratiques et solides alliant confort et adaptabilité tout en respectant le pragmatisme et le design.

Sur notre site internet [www.monbento.com](http://www.monbento.com), vous trouverez toutes les caractéristiques de ces produits révolutionnaires (dimensions, prix de vente, couleurs, ...).

Nous vous proposons de :

- découvrir nos divers produits révolutionnaires dans le dépliant ci-joint ;
- recevoir des échantillons en complétant le coupon-réponse ci-dessous.

Pour toute première commande, vous bénéficierez d'une remise exceptionnelle de 5 %. Alors, n'hésitez plus, renvoyez vite votre coupon-réponse !

Veillez agréer, Madame, Monsieur, nos meilleures salutations.

La direction