

L'épreuve vise à évaluer les capacités du candidat à :

- maîtriser les connaissances relatives à :
  - . la politique et/ou la stratégie de l'entreprise hôtelière ;
  - . l'analyse du marché hôtelier ;
  - . la connaissance du consommateur et son comportement ;
  - . l'ensemble des variables mercatiques, prises isolément ou intégrées au plan de marchéage ;
- mobiliser ses connaissances pour exploiter le ou les documents qui lui sont fournis ;
- illustrer ses connaissances par des exemples récents tirés de l'environnement professionnel hôtelier et touristique ;
- communiquer avec la commission d'interrogation.

Le déroulement de l'épreuve ponctuelle comporte les phases suivantes :

- remise au candidat d'un ou plusieurs documents d'actualité et/ou professionnels correspondant au thème d'étude proposé, accompagné de questions d'élargissement et/ou d'approfondissement ;
- exposé sur le thème d'étude (15 minutes maximum) ;
- interrogation.

## **SUJET n° 11**

### **Thème : cibler la clientèle pour développer les ventes**

À l'aide de vos connaissances théoriques et pratiques, de votre culture mercatique, de vos acquis professionnels et de la documentation jointe, il vous est demandé de présenter un exposé structuré répondant aux travaux à faire ci-dessous. Vous les traiterez dans l'ordre qui vous convient. Les explications de vocabulaire seront, dans la mesure du possible, intégrées à votre exposé.

- Exploitez le document fourni en annexe et présentez-le de façon structurée, dans le cadre du thème proposé.
- Exposez les principales techniques promotionnelles mises à la disposition d'un hôtelier-restaurateur et leur intérêt. Présentez les limites de la mise en œuvre d'une campagne promotionnelle.
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
  - prix magique,
  - zone de chalandise,
  - PLV (publicité sur le lieu de vente).

Session	EXAMEN		Durée	30 min
2015	<b>BTS Hôtellerie - Restauration</b>	<b>Option A : Mercatique et gestion hôtelière</b>	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	<b>SUJET 11</b>	<b>1/2</b>

## ANNEXE SUJET n° 11

### Thème : cibler la clientèle pour développer les ventes

Source : ISA (imprimé sans adresse) directement déposé dans les boîtes aux lettres de la zone de chalandise

**La Boîte à Pizza**  
GOÛTEZ LA DIFFÉRENCE

**MYTHIC BURGER**

**7€ 95\***  
LA PIZZA MOYENNE À EMPORTER

**RECONNU DE L'ANNÉE 2014**  
Goûté par un jury de consommateurs

Moutarde américaine, mozzarella, boeuf haché, tomate fraîche, cornichons américains, oignons frits, ketchup.

**WWW.LABOITEAPIZZA.COM**  
COMMANDEZ EN LIGNE ET DÉCOUVREZ NOTRE EXCLUSIVITÉ INTERNET, LA PIZZA REGINA GRATINÉE

**0825 800 333**  
(0,15€ TTC la minute)

**LIVRAISON 7J/7**

**OFFRE M 101 ETUDIANT\***  
1 PIZZA MOYENNE + BOISSON 250ml  
**7,95€**

A emporter et sur place 7J/7

**OFFRE PERMANENTE**  
A emporter 7J/7  
1 PIZZA ACHETÉE = 1 OFFERTE MOYENNE OU GÉANTE PRIX ÉGAL OU INFÉRIEUR + 1€ PIZZA PASTEUR

**1=2**

Offre non cumulable valable du 4 mars au 5 mai 2014 sur remise de ce coupon dans les magasins participant.

**En livraison ou emporter 7J/7**  
2 PIZZAS PETITES  
**14€ 17€**  
14€ EN EMPORTÉ 17€ EN LIVRAISON

Offre non cumulable valable du 4 mars au 5 mai 2014 sur remise de ce coupon dans les magasins participant.

**En livraison 7J/7**  
2 PIZZAS MOYENNES 21€  
2 PIZZAS GÉANTES 28€

Offre non cumulable valable du 4 mars au 5 mai 2014 sur remise de ce coupon dans les magasins participant.

**En livraison ou emporter 7J/7**  
2=3 SUR TOUTES LES TAILLES

Offre non cumulable valable du 4 mars au 5 mai 2014 sur remise de ce coupon dans les magasins participant.

Session 2015	EXAMEN	Durée	30 min
ÉPREUVE	BTS Hôtellerie - Restauration Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière ORAL	SUJET 11	2/2