

Correction chapitre 2

1. Préparation

a) Qu'est-ce qu'un espace éphémère et ses avantages pour CosmoZen ?

Un espace éphémère est un point de vente ou un stand temporaire installé dans un lieu à fort passage (centre commercial, rue commerçante) pour une durée limitée.

Avantages pour CosmoZen :

- Permet de faire découvrir la nouvelle gamme directement au public cible.
- Crée une expérience client unique et un contact direct avec les consommateurs.
- Offre un cadre idéal pour tester l'accueil des produits avant un lancement national.
- Génère du buzz et de la visibilité locale.

b) Trois objectifs précis pour CosmoZen avec cet espace :

1. Augmenter la notoriété de la nouvelle gamme de soins visage auprès des 20-50 ans sensibles au bio.
 2. Recueillir des avis clients et retours en direct pour ajuster les produits ou la communication.
 3. Générer des ventes immédiates et collecter des contacts pour une future fidélisation.
-

2. Organisation

a) Étapes principales pour organiser l'opération :

1. Définir le budget et la durée de l'animation.
2. Choisir et réserver l'emplacement dans le centre commercial.
3. Concevoir l'aménagement et la décoration de l'espace.
4. Sélectionner et former l'équipe commerciale sur place.
5. Mettre en place les outils marketing (PLV, échantillons, supports d'information).
6. Prévoir les actions de communication avant et pendant l'opération.
7. Organiser la logistique (stock, matériel, planning).
8. Lancer l'opération et suivre les résultats en temps réel.
9. Recueillir les données et analyser les retours après l'événement.

b) Deux idées de décoration pour l'espace attractif et naturel :

- Utilisation de matériaux écologiques et naturels (bois clair, plantes vertes, décoration en fibres naturelles).
 - Ambiance zen avec des couleurs douces (vert pastel, beige), éclairage tamisé et éléments rappelant la nature (rochers, eau en fontaine).
-

3. Communication

a) Deux actions en ligne :

- Campagne ciblée sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram) avec des posts sponsorisés mettant en avant l'espace éphémère et les produits bio.
- Envoi d'une newsletter à la base de clients CosmoZen pour les inviter à venir découvrir l'espace.

Deux actions sur place :

- Distribution d'échantillons gratuits pour inciter à tester les produits.
- Organisation d'ateliers ou démonstrations de soins visage pour engager le public.

b) Message SMS (160 caractères max) :

« Découvrez la nouvelle gamme bio CosmoZen au centre commercial Toulouse ! Stand ouvert 3 semaines en octobre. Échantillons et conseils offerts. »

4. Analyse

Deux méthodes pour mesurer le succès de l'espace éphémère :

1. Analyse des ventes réalisées pendant les 3 semaines (quantité, panier moyen).
2. Collecte et analyse des retours clients via questionnaires ou enquêtes post-événement (satisfaction, avis sur les produits).