PROJET DE FIN D'ETUDES

EPREUVE DE LA CERTIFICATION 2018

Responsable Marketing Opérationnel

<https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1tSvwPQntX6Pz2FGRFWoEtLS9ksIUfLGA>

Exemples de problématiques validées :

- Quel type de communication est la plus efficace dans la stratégie marketing d'une entreprise assurant des professionnels de la santé dans un secteur très concurrentiel ?
- Quelles sont les stratégies de développement commercial à adopter afin de promouvoir et vendre notre nouveau service Fil ?
- Comment utiliser les outils digitaux dans le cadre d'une communication B to B afin de continuer au développement du CA ?
- Comment l'entreprise peut-elle concilier, à travers sa communication et sa stratégie de marketing, les deux pôles qui font sa force, à savoir l'apprentissage et le loisir ?
- Comment mettre en place une stratégie de communication différenciée en fonction de chaque Domaine d'Activité Stratégique ?
- Comment développer la communication digitale de l'entreprise pour y développer les ventes ?
- Quelles sont les actions de communication les plus pertinentes et efficaces dans le secteur du bâtiment et de la construction ?
- Comment communiquer pour fidéliser la clientèle de la division MP et développer le CA de la division Packaging ?
- Comment assurer le bon développement de la diversification de l'offre au-delà de la distribution d'eau, pour se positionner en tant que réelle expert sur la distribution d'eau ?
- Quelle stratégie marketing de conquête mettre en place pour développer notre clientèle et élargir notre zone de chalandise ?
- Comment créer une communauté et la fidéliser tout en développant l'activité financière du secteur du Jeu Vidéo alors que l'audience est très faible, voire inexistante ?
- Comment réduire efficacement le taux de démarque au sein du secteur frais de mon unité commerciale ?
- Quelles sont les meilleures solutions de marketing et communication pour développer l'activité immobilière et la notoriété de la société auprès du portefeuille clients (les vendeurs) et de nouveaux clients (les acheteurs) ?
- Compte tenu des spécificités des segments ciblés, comment mettre en place une communication pertinente permettant d'impacter efficacement nos ventes ?
- Quel type de plan marketing et quelles actions commerciales faut-il mettre en place afin de dynamiser le rayon carrelage « effet bois » et d'augmenter le CA ?
- Comment développer les ventes de notre logiciel, par l'inbound marketing, pour avoir des retombées mensuelles ?
- Comment développer les parts de marché de la partie traiteur du restaurant tout en se différenciant de la concurrence ?
- La mise en place d'outils de gestion commerciale permet-elle d'améliorer la performance commerciale de l'agence ?
- Développer les produits d'impulsion est-il une solution pertinente pour augmenter le panier moyen ? existe-t-il d'autres solutions ?
- Comment le développement de la marque employeur peut-elle être un levier par rapport aux attentes de l'objectif commercial ?
- Comment concevoir et promouvoir les nouvelles offres et à l'aide de quels outils de communication dans le but d'engendrer une fréquentation du musée plus dense et cibler la clientèle jeune ?

PROJET DE FIN D'ETUDES

EPREUVE DE LA CERTIFICATION 2018

Responsable Marketing Opérationnel

Exemples de problématiques non validées :

- Comment les parapharmacies s'imposent-elles sur le marché des cosmétiques ? *Problématique à préciser (par rapport à l'entreprise)*
- Pourquoi l'entreprise subit-elle une diminution de son CA depuis ces 2 dernières années ? *Ce n'est pas une problématique, mais un constat.*
- Par quels outils marketing est-il possible d'enrayer la baisse du CA ? *formulation maladroite*
- Comment réduire le pouvoir de négociation des clients ? *Hors sujet*
- Comment mettre en place un process attractif pour la clientèle ? *Problématique à préciser*
- Augmenter le CA par le biais de différentes solutions qui seront mises en place afin de développer l'entreprise *Problématique non formulée*
- En quoi l'absence d'une stratégie de communication nuit-elle au développement commercial d'une entreprise dans le secteur de la formation ?
- La stratégie marketing de l'entreprise dans la mode en ligne *Problématique non formulée*
- En voulant favoriser la présence à l'international par une fusion avec un groupe américain, l'entreprise ne délaisse-t-elle pas une place à prendre sur le marché français ? *Hors sujet*
- Comment développer le CA sur un nouveau marché ? *Problématique à compléter (quel marché ?)*
- Comment mettre en place une politique de la clientèle ? et comment mettre en place une politique de communication organisée et mesurée ? *2 problématiques*
- Comment mettre en place des outils opérationnels correspondant aux attentes et aux besoins des clients en terme de Service Après-Vente ? *manque le but dans la formulation*
- Comment pouvons-nous envisager de commercialiser différemment nos produits phares en pleine croissance ? *manque le but dans la formulation*
- Comment développer une notoriété solide sur un marché par complètement porteur à ce jour, malgré une forte médiatisation ? *formulation maladroite*
- Comment développer des supports de communication qui dans le même temps définiront le positionnement de nos produits ? *manque le but dans la formulation*
- Comment sont vus les sous-traitants sur le marché ? Quels outils utilisés pour améliorer et valoriser notre image ? *formulation maladroite*
- Par quelles actions peut-on développer la notoriété de l'entreprise, afin d'améliorer la visibilité sur le marché ? *formulation maladroite*
- Comment créer un plan de communication spécifique aux réseaux sociaux et des événements afin de ne pas dépendre des apparitions télévisuelles du chef ? *formulation maladroite*
- Quel axe de communication pour le développement web et boutique de l'offre outlet de l'entreprise ? *formulation maladroite*
- Quelles sont les actions à mettre en place afin d'augmenter le flux dans le magasin ? Quels sont les moyens de communication à développer pour augmenter le passage en caisse ? *2 problématiques*
- Comment l'entreprise défend ses positions de leader sur la catégorie végétale ultra-frais ? *A reformuler*
- Est-ce que l'installation d'un système de fidélisation aura un effet positif sur la clientèle et augmentera le chiffre d'affaire de l'entreprise ? *formulation maladroite*
- Comment fidéliser en B to B ? *Problématique à préciser*
- Quelles méthodes utiliser pour augmenter le CA ? *Problématique à préciser*