

Contexte :

Vous effectuez votre première PFMP au sein de l'entreprise Normandie Piscine situé à Carpiquet (14). L'une des premières missions données par votre tuteur M. Martin (technico-commercial) est d'assurer la veille commerciale.

**Avant de commencer :****Objectifs :**

- Rechercher l'information
- Sélectionner les outils les plus adaptés
- Hiérarchiser et exploiter l'information sur l'entreprise et le marché

SOMMAIRE

Activité 1 : Identifiez les outils de recherche d'information

Activité 2 : Connaître le marché de l'entreprise

Activité 3 : Identifiez la demande de l'entreprise

Activité 4 : Prendre en compte la réglementation du marché

LES ÉTAPES DE LA VEILLE COMMERCIALE ▶

**Activité 1 : Identifiez les outils de recherche d'information**

Vous devez assurer une veille sur le marché de la piscine, afin de mieux s'adapter aux évolutions du marché et des modes de consommation et aux exigences en termes de protection des données (RGPD).

1. Identifiez, en les surlignants, les éléments qui montrent l'importance de l'information. (Document 1)

Document 1 : L'information

L'information est le nerf de la guerre pour toute entreprise. A ce titre elle mérite une attention toute particulière. Elle présente une richesse incontournable pour toute stratégie marketing ou commerciale. Il est indéniable qu'être bien informé est une source d'avantage concurrentiel. Le système d'information marketing prend alors toute sa légitimité. Il s'insère dans une stratégie globale de veille. En outre il fait partie intégrante du système d'information de

l'entreprise. Il concerne toute l'organisation, car tout collaborateur peut être un collecteur potentiel d'informations stratégiques ou concurrentielles.

Source : <https://www.manager-go.com/marketing/sim.htm>

2. Décrivez les étapes à suivre lors d'une recherche Internet. (Document 2)

-
-
-

Document 2 : Moteur de recherche

Un moteur de recherche est, comme son nom l'indique, un outil qui permet de rechercher sur le Web (mais aussi sur un ordinateur personnel) des ressources, des contenus, des documents etc., à partir de mots clés. Il suffit de renseigner les expressions qui forment la requête et le moteur de recherche déniché automatiquement les ressources correspondant à la recherche. Les résultats apparaissent organisés selon une logique propre à chaque moteur.

Google est aujourd'hui le moteur de recherche le plus utilisé dans le monde. Plus de 90 % des requêtes des internautes passent en effet par l'outil de recherche du géant américain. Yahoo Search, Qwant ou encore Bing sont quelques-uns de ses concurrents. La plupart proposent des fonctionnalités pour affiner les recherches par type de contenu, langue, date de la dernière mise à jour, etc.

Source : <https://www.journaldunet.fr/>

3. Identifiez l'inconvénient majeur de certains moteurs de recherche. (Document 3)

.....D

Document 3 : Les moteurs de recherche

LES MOTEURS DE RECHERCHE

Outre Google souvent critiquer pour sa politique de surveillance et sa collecte d'informations sur les internautes, utilisées pour améliorer la recherche sur Internet. Beaucoup n'acceptent plus ces procédés



QWANT

Se démarque par sa politique de zéro trackage des internautes. Moteur de recherche européen.



Yahoo!

Moteur de recherche à l'opposer de Google.



DuckDuckGo

DuckDuckGo

Caractériser par le respect de la vie privée des utilisateurs.



Bing

Propose des fonctionnalités similaires à celles de Google

Activité 2 : Connaître le marché de l'entreprise

Votre tuteur vous demande d'assurer la veille commerciale sur le marché de la piscine en collectant des informations fiables pour les analyser.

4. Consultez le site Internet suivant : <https://www.propiscines.fr> et présentez l'intérêt de cette source.



.....

5. Présentez, en vous aidant du site Internet <https://www.propiscines.fr>, une synthèse structurée du marché de la piscine en France. Vous penserez à faire apparaître l'évolution des ventes et du CA, le nombre de constructions, les possibilités de recrutement et d'emplois.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

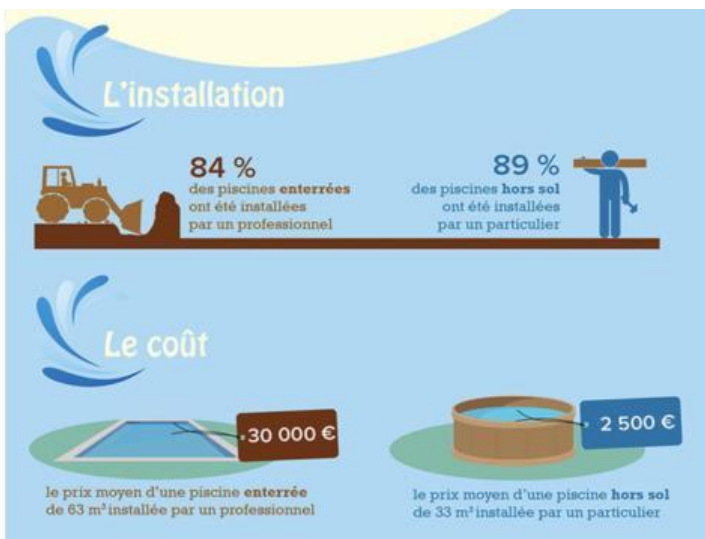
.....

.....

.....

Activité 3 : Identifiez la demande de l'entreprise

6. Présentez, à l'aide de CANVA, le profil du client.

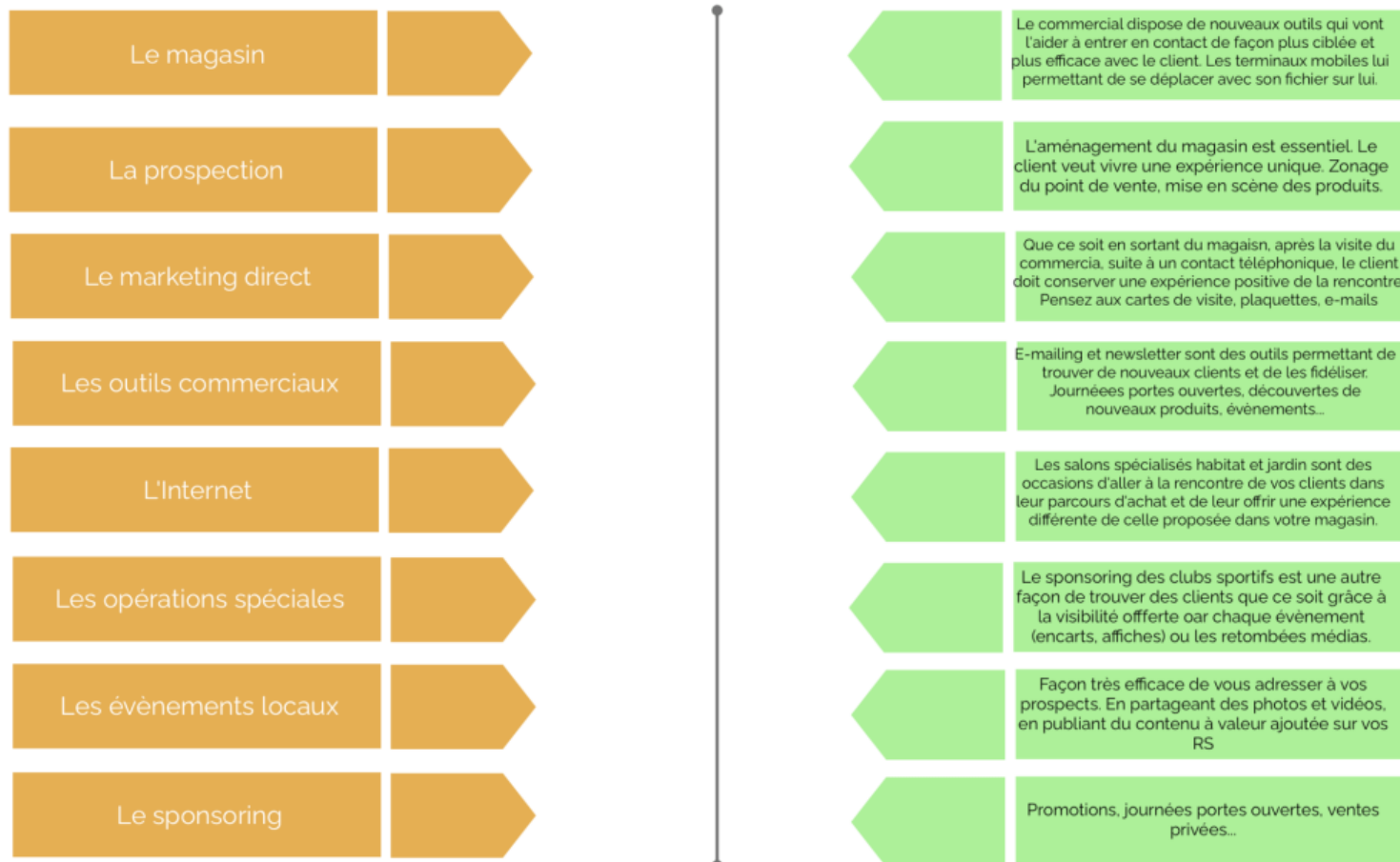
Document 4 : Les clients des piscines privées



Maintenant que vous avez défini le profil des clients, il faut trouver le moyen de les contacter efficacement pour pérenniser l'activité de l'entreprise.

7. Identifiez les différentes possibilités pour contacter un client en les reliant à leurs caractéristiques.

Document 4 :



Activité 4 : Prendre en compte la réglementation du marché

Afin de prévenir les futurs clients sur la réglementation des piscines, votre responsable vous demande de concevoir deux infographies, en vue d'un affichage dans l'espace de vente.

8. Recherchez la réglementation relative à la sécurisation des piscines privées à usage familiale.

.....

9. Recherchez la réglementation concernant les permis de construire pour les piscines.

-

-

-

-