

# SAE RAID VENTE

Artisud



1. La matrice des compétences.....	1
2. L'analyse des risques.....	2
3. Diagramme de gantt.....	3
4. Matrice WBS (Work Breakdown Structure).....	4
5. Stands et contacts.....	5

### Matrice des compétences :

compétences	Maroua			Idriss			Roxane			Melissa			Anna		
	maîtrise	intérêt	total	maîtrise	intérêt	total	maîtrise	intérêt	total	maîtrise	intérêt	total	maîtrise	intérêt	total
réseaux sociaux	3/3	3/3	6	3/3	2/3	5	2/3	3/3	5	1/3	3/3	4	2/3	2/3	4
communication	2/3	3/3	5	2/3	3/3	5	2/3	3/3	5	2/3	2/3	4	2/3	3/3	5
graphisme	1/3	1/3	2	1/3	1/3	2	1/3	1/3	2	2/3	2/3	4	3/3	3/3	6
photographie	2/3	3/3	5	2/3	1/3	3	3/3	3/3	6	1/3	1/3	2	2/3	1/3	3
comptabilité	2/3	2/3	4	2/3	2/3	4	2/3	2/3	4	3/3	3/3	6	0/3	0/3	0
gestion stocks	2/3	2/3	4	2/3	3/3	5	2/3	3/3	5	3/3	3/3	6	1/3	1/3	2
relation clientèle	2/3	2/3	4	3/3	3/3	6	2/3	3/3	5	3/3	3/3	6	2/3	3/3	5
aisance au téléphone	2/3	2/3	4	2/3	3/3	5	1/3	2/3	3	3/3	3/3	6	1/3	1/3	2
Décoration	2/3	2/3	4	2/3	2/3	4	3/3	3/3	6	2/3	3/3	5	3/3	3/3	6

Maroua= responsable réseaux sociaux, communication

Idriss= communication, relation client

Anna= Responsable communication/ décoration du stand, graphisme

Roxane= Reporter raid vente/ photographe/ décoration du stand

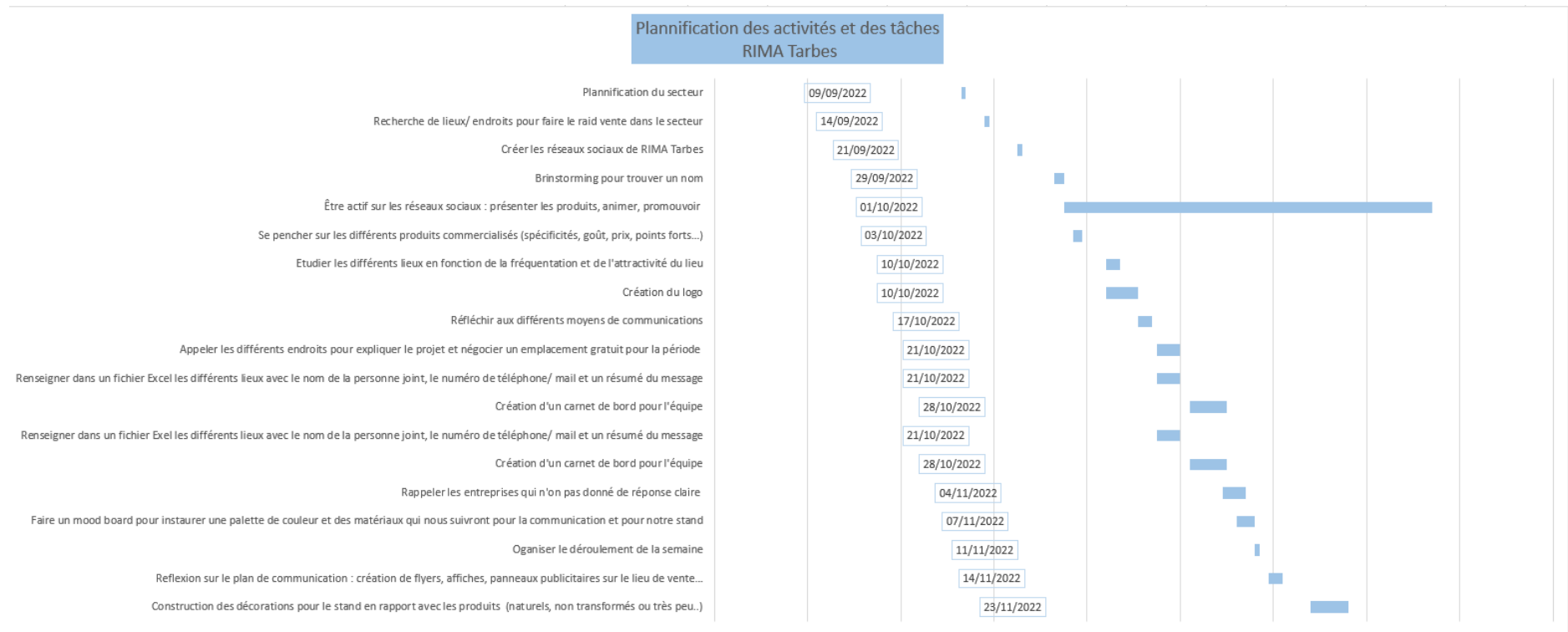
Melissa = Chef du groupe/ trésorerie / gestion relation client/ stocks / aisance au téléphone

### L'analyse des risques :

Risques	Causes	Probabilités	Actions préventives
Ne pas vendre	mauvais temps, pas assez de durée, mauvaise communication, pas d'endroit où vendre	peu probable	prévoir l'emplacement en avance, avec un emploi du temps.
Ne pas vendre tout le stock	manque de communication avec les clients, et pas assez actifs sur le poste de travail.	probable	essayer d'aller voir les client et oser parler avec des gens que l'on ne connaît pas
Casser des produits	pas assez protégés, sécurité faible, pas au bon endroit au bon moment	probable	prendre soin des produits et bien les emballer
Se faire voler des produits ou de l'argent	Pas assez attention aux produits et à l'argent	peu probable	faire attention au risque de vol, toujours avoir un oeil sur le stand
Ne pas donner les bonnes informations sur le produits vendus	pas assez renseignés sur le sujet	peu probable	bien s'être renseignés, se poser des question dans le groupe s'entraîner aux questions que l'on peut nous poser
Produit d'hygiène qui fondent (savon)	les savons ne sont pas assez protégés et mis à la chaleur	peu probable	faire attention à où l'on met nos produits
Mauvaise communication dans le groupe	écouter la chef, et faire en sorte que tout le monde écoute bien et donne son avis	probable	faire en sorte qu'il y est une bonne communication, que si une personne a un problème on l'aide

Conflit sur la position du stand	désaccord sur l'emplacement	très probable	communiquer plus
une personne ne vient pas	maladie, panne de réveil	probable	réunion parlementaire pour instaurer des lois/ chartes

### Diagramme de gantt :



### Matrice WBS (Work Breakdown Structure) :

Tâches	Nature	Durée	Antériorité
A	Plannification du secteur	20min	
B	Brinstorming pour trouver un nom	15min	
C	Création du logo	1h	B
D	Réfléchir aux différents moyens de communications	25min	
E	Créer les réseaux sociaux de RIMA Tarbes	15min	D
F	Création d'un carnet de bord pour l'équipe	6h	
G	Répartition des tâches en fonction des compétences de chacun	30min	

H	Recherche de lieux/ endroits pour faire le raid vente dans le secteur	45min	A
I	Se pencher sur les différents produits commercialisés (spécificités, goût, prix, points forts...)	3h	
J	Etudier les différents lieux en fonction de la fréquentation et de l'attractivité du lieu	2h	H
K	Appeler les différents endroits pour expliquer le projet et négocier un emplacement gratuit pàour la période	1h	H/J
L	Réunion de groupe pour suivre l'avancé de chacun	4h	
M	Renseigner dans un fichier Excel les différents lieux avec le nom de la personne joint, le numéro de téléphone/ mail et un résumé du message	30min	
N	Faire un mood bord pour instauré une palette de couleur et des matériaux qui nous suivront pour la communication et pour notre stand	1h30	B/C/F

O	Reflexion sur le plan de communication : création de flyers, affiches, panneaux publicitaires sur le lieu de vente...	2h	I
P	Être actif sur les réseaux sociaux : présenter les produits, animer, promouvoir	20h	E/D
Q	Rappeler les entreprises qui n'ont pas donné de réponse claire	20min	
R	Organiser le déroulement de la semaine	1h	
S	Construction des décorations pour le stand en rapport avec les produits (naturels, non transformé ou très peu...)	4h30	E/O

### Planning des stands :

	<b>SAMEDI 10/12</b>	<b>DIMANCHE 11/12</b>	<b>LUNDI 12/12</b>	<b>MARDI 13/12</b>	<b>MERCREDI 14/12</b>	<b>JEUDI 15/12</b>	<b> VENDREDI 16/12</b>	<b>SAMEDI 17/12</b>	<b>DIMANCHE 18/12</b>
<b>Matin</b>	leclerc St Lys		carrefour fonsorbes	centre commercial Tournefeuille					
<b>après midi</b>	leclerc St Lys		carrefour fonsorbes	centre commercial Tournefeuille					
<b>soir</b>							Les pizzas d'Amélie	Les pizzas d'Amélie	

### Contacts :

<i>endroit</i>	centre commercial de Tournefeuille	marché Palais de Justice	MJC d'Empalot	Les pizzas d'Amélie	CE MPM Muret	marché de Noel Toulouse	CE airbus	carrefour fonsorbes	Leclerc Saint Lys	Hôtels de Toulouse, Blagnac	Marché d'Empalot	Vente à notre famille	porte à porte
<i>personne</i>	Christine Berger	Mairie quartier empalot	Delphine	Amélie	Romain Herveaux				Mme Payraudeau		Mairie quartier empalot	pas de nom précis	pas de nom précis
<i>contact</i>	0786793171	05615347 72	06209295 15	Contact direct	06189218 39			09 80 98 09 86	accueil@sai nt-lys.lrclerc		05615347 72	réunion style tupperware	

