

SAE BI S4 : Présentation d'un Pitch pour Pasquier à El Corte Inglés

Description :

Notre mission consistait à préparer et présenter un pitch sur la marque Pasquier aux supermarchés El Corte Inglés. L'objectif était d'obtenir l'adhésion de ce distributeur pour l'exportation et la vente des produits Pasquier en Espagne.

Les compétences que j'ai développées :

:

Analyse de marché : J'ai appris à collecter et interpréter des données pour comprendre le marché espagnol, les préférences des consommateurs et les opportunités pour la marque Pasquier. Cela incluait une étude des tendances de consommation et des concurrents locaux.

Positionnement du produit : En travaillant sur les 4 P (Produit, Prix, Place, Promotion), j'ai acquis une compréhension approfondie de la manière de positionner les produits Pasquier sur le marché espagnol. Cela impliquait de définir des stratégies pour adapter notre offre aux attentes des consommateurs espagnols.

Stratégie promotionnelle : J'ai participé à l'élaboration de campagnes promotionnelles adaptées pour introduire et promouvoir les produits Pasquier en Espagne, en utilisant divers canaux de communication pour atteindre notre public cible.

Écoute active et collaboration : J'ai appris à écouter activement les idées et les préoccupations des autres membres de l'équipe, même lorsque nous n'étions pas toujours d'accord. Cela m'a permis de travailler plus efficacement en groupe et de comprendre l'importance de la collaboration.