



République du Bénin

Ministère de l'Enseignement Supérieur et
de la Recherche Scientifique (MESRS)



Université d'Abomey-Calavi (UAC)
Institut National de la Jeunesse, de l'Education Physique et de Sport (INJEPS)

EXAMEN DE MARKETING

Année académique : 2019-2020

Promotion : MASTER STAPS

DUREE : 2 Heures

Questions de cours

- 1- Définissez et donnez les avantages et inconvénients de la technique « le bouche à oreille » (6 pts)
- 2- Avantages de :
 - a- esprit de production ; (2pt)
 - b- esprit marketing. (2pt)

EXERCICE (10 pts)

Vous êtes Directeur Général du club de fitness Gracias de Porto-Novo. Après quatre années d'expérience dans ce domaine, vous avez décidé de faire un bilan sur l'évolution des activités dudit centre afin de mieux définir une nouvelle stratégie de prestations de service. Les résultats consignés dans le tableau suivant sont ceux présentés par votre responsable marketing appelé à d'autre fonction.

Services	Prestation de service A-4	Prestation de service A-3	Prestation de service A-2	Prestation de service A-1	Prestation de service A
Fitness	2000	3000	3800	4300	4500
Zumba	200	360	540	960	1570
musculation	1540	1600	1480	1250	1150

- 1- Situez les différents services de ce club dans un cycle de vie et commentez les différentes phases. (6 pts)
- 2- Vous avez constaté qu'il faut revoir le prix de l'abonnement mensuel. Calculer le seuil de rentabilité sachant que le salaire des agents est 30000 Frs ; loyer 50000 Frs ; abonnement mensuel 7000 Frs ; coût variable par unité 300 Frs. Commentez brièvement ce résultats (4 pt)