**Analyse d’action promotionnelle**

**TSA en Caisse au Restaurant Le Guyenne**

Nom , prénom :

Dates de passage en caisse /maître d’hôtel :

(Si plusieurs objectifs/promotions vous ont été assignés, vous devez reproduire les tableaux suivants plusieurs fois. Faite un copier- coller de l’ensemble des tableaux au sein du même document Word en sautant une page lorsque vous changez de promotion)

**Votre objectif promotionnel :**

|  |
| --- |
| Qui vous l’a assigné ?  |
| Décrivez l’objectif en une phrase (une phrase par objectif s’il y en a plusieurs) : |
| Y-at-il des éléments quantitatifs, lesquels ? |
| Y-a-t-il des éléments qualitatifs, lesquels ? |

**Les moyens que vous avez mis en œuvre**

(Vous devez mettre au minimum une belle photo que vous avez prise vous-même) :

|  |
| --- |
| Au niveau du produit (expliquez + vous pouvez mettre une photo) : |
| Au niveau de la PLV\* et du merchandising\* (expliquez + vous pouvez mettre une photo) : |
| Au niveau du personnel en contact (information, formation, motivation…) :  |

\* Voir dictionnaire de marketing et <http://cariou.eu/merchandising-e-merchandising>

**Les résultats que vous avez obtenus :**

|  |
| --- |
| Au niveau quantitatif (soyez précis) : |
| Au niveau qualitatif (expliquez) : |
| Estimez-vous que votre action promotionnelle génère un effet de halo (positif ou négatif ?) : expliquez, précisez : |
| Votre promotion a-t-elle entrainé du cannibalisme ? précisez + pouvez le mesurer ? |

**Analyse des résultats et préconisations**

|  |
| --- |
| Qu’est-ce qui a bien fonctionné, pourquoi ? |
| Qu’est ce qui n’a pas bien fonctionné ? pourquoi ? |
| Vos préconisations si cette opération devait être reproduite : |