

Cours de Marketing revu et corrigé

1: Tu es à une soirée et tu vois une nana très attirante. Tu t'approches d'elle et tu lui dis : "Je suis un très bon coup "

Ca c'est du Marketing Direct.

2: Tu es à une soirée avec un groupe de copains et vous voyez une nana très attirante. Un de tes amis s'approche d'elle et lui dit : " Tu vois ce garçon là bas, c'est un très bon coup ".

Ca c'est de la Publicité.

3: Tu es à une soirée et tu vois une nana très attirante. Tu lui demandes son numéro de téléphone. Le lendemain, tu l'appelles et tu lui dis : " Je suis un très bon coup "

Ca c'est du Télémarketing.

4: Tu es à une soirée et tu vois une nana très attirante. Tu la reconnais. Tu t'approches d'elle, tu lui rafraîchis la mémoire et tu lui dis : " Tu te souviens que je suis un très bon coup ? " .

Ca c'est du Customer Relationship Management.

5: Tu es à une soirée et tu vois une nana très attirante. Tu te lèves, tu arranges un peu tes vêtements, tu t'approches d'elle et tu lui sers un verre. Tu lui ouvres la porte lorsqu'elle part, tu ramasses son sac lorsqu'il tombe. Tu lui offres une cigarette et tu lui dis: " Je suis un très bon coup "

Ca c'est des Relations Publiques.

6: Tu es à une soirée et tu vois une nana très attirante. Elle s'approche de toi et te dit : " J'ai entendu dire que tu es un très bon coup" .

Ca c'est du Branding, le pouvoir de la marque !

7: Tu es à une soirée et tu vois une super belle nana. Tu la mates avec des potes, tu fais des réflexions très fines, tu te bourres la gueule, tu ne fais rien du tout et tu rentres bredouille.

Ca, c'est la réalité du marché.