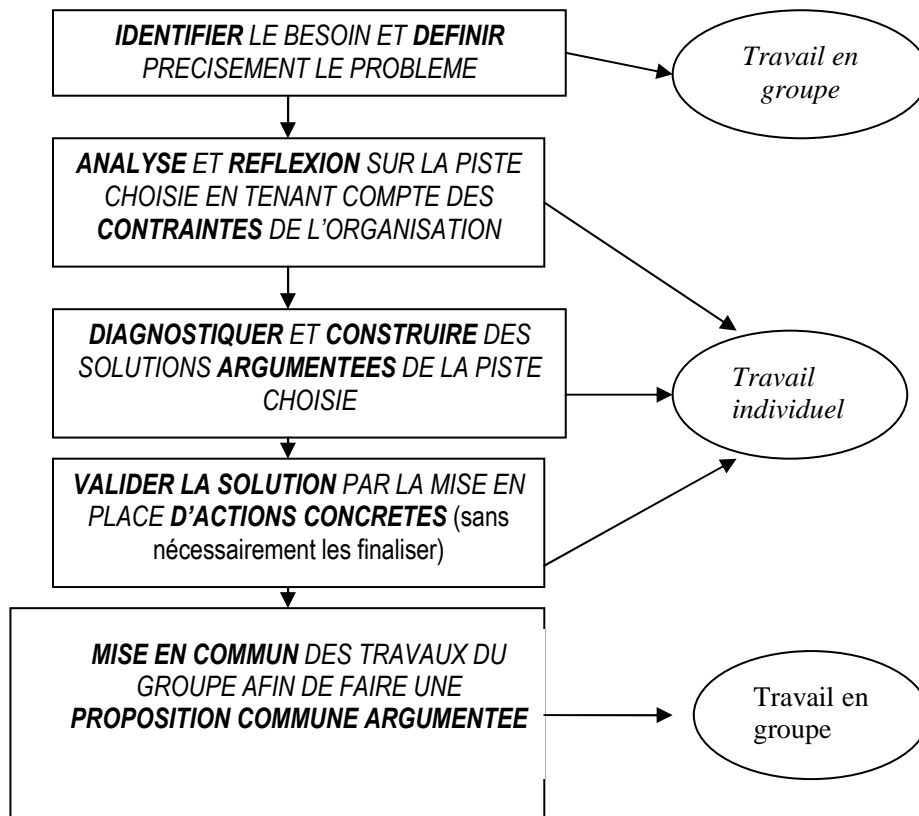


FLY : La concurrence dans l'équipement de la maison

Le projet d'implantation de Fly dans la zone commerciale de Coquelles constitue une concurrence directe pour les unités commerciales environnantes. Face à cette menace, les unités commerciales concernées doivent réagir pour conserver leurs parts de marché respectives.

Vous êtes chargés de répondre à cette question : Comment peuvent-elles se préparer à cette arrivée ?

DEMARCHE METHODOLOGIQUE GLOBALE POUR LE PROJET



NB : Objectifs de la phase mise en commun :

- permettre à chaque élève du groupe d'avoir une vue d'ensemble des travaux réalisés
- de positionner le travail personnel par rapport aux autres productions du groupe
- de faire un choix final des actions marketing à mettre en place ou de les hiérarchiser.

Ressources

http://www.lavoixdunord.fr/Locales/Calais/actualite/Secteur_Calais/2009/09/04/article_unanimite-pour-l-implantation-de-fly-a-c.shtml

http://www.unifa.org/frameset.asp?fpage=ccles_accueil.htm&fchemin=chiffrescles/

<http://www.fly.fr/FR/accueil.html>

http://www.laposte-export-solutions.com/fr/vente/fidelisez-vos-clients_comment

<http://www.email-marketing.fr/revue.asp?id=1387>