

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2014/2015

1^{ère} session, 1^{er} semestre

Année d'études : Master SSSATI 2^{ème} année
Enseignant responsable : *Jacques THIOLAT*

Durée de l'épreuve : *2h00*
Documents autorisés : *aucun*

UEC T915SS- : Connaissances et compétences professionnelles
EC T915SS1 : Espaces sportifs, loisirs et tourisme

Sujet : En quoi les usages ludo-sportifs des espaces publics traduisent-ils des relations renouvelées aux lieux et aux autres usagers ?

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2014/2015

1^{ère} session, 1^{er} Semestre

Année d'études : Master SSSATI 2^{ème} année
Enseignant responsable : *Laurent Sébastien Fournier*

Durée de l'épreuve : *2h00*
Documents autorisés : *aucun*

UEC T915SS- : Connaissances et compétences professionnelles
EC T915SS3 : Développement local et économie touristique

Sujet :

« Comment appliquer les méthodes de la prospective à un projet de développement du tourisme sportif ? ». Répondez à la question sous la forme d'une dissertation, en vous servant des exemples traités en cours.

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2014/2015

1^{ère} session, 1er semestre

Année d'études : Master SSSATI 2^{ème} année
Enseignant responsable : *Baptiste VIAUD*

Durée de l'épreuve : *2h00*
Documents autorisés : *aucun*

UEC T916SS- : Techniques liées à l'évaluation de projet
EC T916SS1 : L'évaluation de projet : questions, formes et enjeux

Sujet :

Après avoir rappelé les limites respectives des approches ethnographiques et statistiques, montrez en quoi l'articulation des méthodes employées peut être utile à l'objectivation sociologique.

Vous vous appuyerez explicitement sur les lectures réalisées en complément de l'enseignement.

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2014/2015

1^{ère} session, 1^{er} semestre

Année d'études : Master SSSATI 2^{ème} année
Enseignant responsable : Denis JAOUEN

Durée de l'épreuve : 2h00
Documents autorisés : aucun

UEC T916SS- : Techniques liées à l'évaluation de projet
EC T916SS2 : Conception de documents techniques

Sujet :

QUESTIONS DE COURS : COMMUNICATION ECRITE (5 points)

Consignes : Les réponses à cette partie doivent être restituées sur une copie cachetée.

- 1) Quelles sont les rubriques qui sont incluses normalement dans une bonne news letter ?
- 2) Quelle règle de base ne faut-il pas oublier dans l'écriture d'un mailing ?
- 3) Dans le rédactionnel d'un courrier accompagnateur d'un mailing postal : quelles sont les choses importantes à prendre en compte lors de l'écriture de votre courrier ?
- 4) A quel moment de la conception d'un document commercial, la partie rédactionnelle est-elle effectuée ?
- 5) Quelles sont les règles importantes du visuel dans la conception d'un document commercial ?

2^{ème} exercice (15 points)

Consignes :

- 1- **Les documents doivent être restitués au format PDF.**
- 2- **Le numéro d'étudiant doit être reporté sur les documents sauvegardés en PDF.**
- 3- **Le fichier de travail doit être enregistré sous votre n° d'étudiant et copié sur la clé USB du surveillant de l'épreuve. Vous ne devez, en aucun cas, faire apparaître votre nom dans vos travaux.**

Vous êtes nouvellement responsable d'une entreprise sportive localisée sur le littoral et dans une station balnéaire très fréquentée l'été. Votre structure a des produits vieillissant et vous ressentez le besoin de communiquer fortement pour relancer le chiffre d'affaires de l'entreprise qui stagne depuis 3 ans.

Vous avez également une volonté de créer des nouveaux produits. Dans le cadre de ces nouveautés, votre dynamisme vous a emmené à proposer une nouvelle activité : la descente d'une rivière sur 2 supports différents, le kayak et le stand up paddle (activité de pratique de surf debout avec une pagaie). Il s'agit d'une offre nouvelle commençant en kayak et finissant en

stand up paddle. La durée de l'activité étant environ deux heures.

Vous réfléchissez au tarif de la prestation, sachant que vous fournirez une combinaison néoprène, ainsi qu'un transport par minibus pour rejoindre le lieu de pratique (à environ 15 mns de transport). Vous souhaitez organiser une petite collation à l'issue de l'activité. Vous avez formé un collègue de travail à l'encadrement de l'activité.

Ces produits alliant le sport et la santé, vous réfléchissez à la façon de communiquer et surtout à la typologie de la clientèle que vous souhaitez viser.

Vous avez mis en place un nouveau site Internet avec les services qui vont avec :

- paiement en ligne,
- réservation en ligne des activités,
- réseaux sociaux actifs pour prévenir vos clients des promotions en direct !!

Vous souhaitez créer une application pour améliorer le lien avec les clients qui viennent sur la station, et faire des promotions flash pendant la saison.

Afin de montrer à tous votre dynamisme commercial, vous souhaitez mettre en route les actions suivantes.

PROSPECTION COMMERCIALE

1° Vous avez besoin de créer un flyer, pour que celui-ci soit présent dans les offices du tourisme de votre coin, chez les hébergeurs et les restaurateurs de votre station, ainsi que dans les endroits où votre cible de clientèle est présente. Le flyer sera distribué dès le début d'avril 2015.

Proposez une maquette de ce flyer, recto verso. (une maquette sous format PDF)

2° Vous souhaitez communiquer en direction des touristes qui viennent en vacances en voiture dans votre région. Vous souhaitez installer une banderole routière, de 1 mètre de haut sur 4 mètres de long, au bord de la route passante toute proche de votre structure. Elle sera installée en juin 2015.

Proposez une maquette commerciale de cette banderole, dont le but est de faire venir les touristes dans votre structure pour consommer vos prestations de services. (une maquette sous format PDF)

3° Proposez une maquette d'une insertion publicitaire dans la presse locale (1/8^{ème} de page) que vous souhaitez faire publier, afin de favoriser la consommation de vos produits dès le mois d'avril 2015 (ouverture de votre structure vers le 15 avril). (une maquette sous format PDF)

FIDELISATION CLIENT

1° Vous construirez également une maquette d'un e-mailing commercial envoyée à vos anciens clients, qui aura pour but de présenter votre nouvelle activité, de mettre en avant votre renouveau commercial, et bien sûr de faire consommer votre nouveau produit !

Vous pensez leur proposer une offre de fidélisation qui n'a jamais été proposée, malgré une forte fidélisation d'une partie de la clientèle. (une maquette sous format PDF)