

Les mobiles d'achat

Objectif : Identifier et différencier les mobiles d'achat



Situation : Vous êtes en stage chez Apple Store à Aix-En-Provence.

Vous avez participé au nettoyage du magasin, au rangement des produits et vous connaissez maintenant suffisamment le point de vente pour qu'on vous laisse renseigner les clients.

Votre responsable vous explique quelles sont leurs motivations d'achat. Pour vous aider, il vous propose de visionner une vidéo sur les notions à acquérir.

- 1) VIDÉO : Visionnez cette vidéo à l'aide de votre smartphone ou de votre tablette :



<https://youtu.be/o84tUVdHoc4>

ou

Pour vérifier que vous avez bien compris, votre responsable vous demande, dans un premier temps, de participer au jeu du millionnaire.

- 2) JEU : Jeu du millionnaire



Dans un second temps, votre tuteur vous propose de visionner une vidéo sur le consommateur Apple et de répondre à un questionnaire en ligne.



3) **APPLICATION** : identification des mobiles d'achat chez Apple

- La vidéo : Après avoir visionné la vidéo, identifiez les mobiles apple.... (socrative ?)



<https://youtu.be/jVvFyBP1tIY> ou

- **LE QUESTIONNAIRE** :

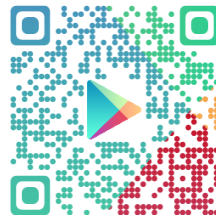
Rendez-vous sur Socrative ! SOC-25471735

Votre enseignant va vous donner les consignes pour réaliser le questionnaire sous Socrative.

Maintenant à vous de jouer ... !

Vous allez réaliser un film vidéo sur les mobiles d'achat. En fonction du groupe auquel vous appartenez, vous imaginerez votre scénario, ou vous tiendrez compte du scénario SONCAS indiqué ci-dessous. Pour vous aider à réaliser ce travail, vous disposez d'un tutoriel Powtoon.

Votre tutoriel Powtoon :



4) TRAVAIL DE GROUPE :

Groupe 1 : Travail en binôme : en utilisant l'application Powtoon, créez une situation permettant de mettre en évidence un des six mobiles d'achat que vous connaissez désormais.

Groupe 2 : Travail en binôme : en utilisant l'application Powtoon, créez une situation permettant de mettre en évidence un des six mobiles d'achat que vous connaissez désormais. Choisissez une des situations ci-après :

Sécurité : une cliente rentre dans le point de vente. Elle recherche une crème de jour teintée mais elle souffre de nombreuses allergies...

Orgueil : un client recherche un parfum pour sa compagne. Il veut qu'elle sache qu'il est prêt à lui offrir ce qui se fait de mieux...

Nouveauté : une jeune fille recherche les toutes dernières fragrances de chez Dior...

Confort : un homme veut hydrater sa peau lorsqu'il se rase mais ne veut utiliser qu'un seul produit.

Argent : votre cliente vient de recevoir un SMS de votre enseigne : - 25% sur tous les coffrets

Sympathie : en passant devant votre vitrine, une cliente a eu un coup de cœur pour votre coffret spécial Noël

