

## B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2025

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE (E6)

COMPTE-RENDU D'ACTIVITÉ N°3

### Titre de l'activité : Développer les performances de l'espace commercial

Thème : Organisation et animation d'une soirée DJ au Pub-Brasserie « Au Bureau Saint-Égrève »

### CANDIDAT(E) / UNITE COMMERCIALE

|                |  |
|----------------|--|
| Nom            | ILUNGA KABENGELE                         |
| Prénom         | Deo                                      |
| Raison sociale | Au Bureau Saint-Égrève                   |
| Adresse        | 8 rue Louis Besançon, 38120 Saint-Égrève |

### Compétences clés mobilisées

| Compétences  | Validation |
|--|------------|
| Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et services |            |
| Organiser l'espace commercial                                  |            |
| Développer les performances de l'espace commercial             | ✓          |
| Mettre en place la communication commerciale                   | ✓          |
| Évaluer l'action commerciale                                   | ✓          |

Sous-compétences mobilisées :

- Organiser des animations commerciales locales
- Utiliser les techniques de marketing sensoriel
- Respecter la réglementation liée aux événements musicaux.

### 1 Date et durée de l'activité

|      |                       |
|------|-----------------------|
| Date | Jeudi 16 Octobre 2025 |
|------|-----------------------|

|                 |  |
|-----------------|--|
| Durée           | 6 heures (préparation, animation, rangement)                               |
| Créneau horaire | 16h30 à 22h30  |
| Justification   | Le jeudi est stratégique avant le week-end pour attirer plus de clientèle. |

## 2 Contexte professionnel

Le pub-brasserie Au Bureau Saint-Égrève est un établissement de restauration et de convivialité inspiré de l'ambiance des pubs anglais. Il attire une clientèle variée : familles, jeunes actifs et employés de bureau. L'objectif de cette activité était d'organiser une soirée DJ le jeudi soir afin de dynamiser la fréquentation, augmenter les ventes de boissons et renforcer l'image festive du pub.

## 3 Objectifs poursuivis

| Type        | Objectif                                      | Indicateur visé       | Résultat simulé            |
|-------------|---|-----------------------|----------------------------|
| Quantitatif | Augmenter le chiffre d'affaires du jeudi soir | +20%                  | +23%                       |
| Quantitatif | Booster les ventes de boissons et planches    | +25%                  | +27%                       |
| Qualitatif  | Accroître la satisfaction client              | 90%                   | 94%                        |
| Qualitatif  | Renforcer l'image du pub                      | +20% notoriété locale | +30% interactions Facebook |

## Annexe 3.1 – Planning Gantt détaillé de l'organisation

Dans cette annexe, je présenterai le **planning complet de préparation de ma soirée DJ** que j'organiserai au *Pub Au Bureau Saint-Égrève*.

J'utiliserai un **diagramme de Gantt** pour planifier toutes les étapes de mon projet, depuis la phase de conception jusqu'à l'évaluation finale.

Je prévoirai plusieurs étapes successives :

- l'étude du besoin et la validation du projet avec mon manager,

- la conception des supports de communication,
- la préparation du matériel et de la logistique,
- la coordination des équipes,
- la réalisation de la soirée DJ,
- et l'évaluation post-événement.

Ce document me permettra de **structurer mon action commerciale**, d'organiser mon temps de travail et de coordonner les ressources nécessaires.

Le diagramme de Gantt mettra en avant ma capacité à **planifier, anticiper et gérer un projet complet** dans le cadre de la compétence "Développer les performances de l'espace commercial".

---

### Annexe 3.2 – Affiches et Flyers de communication



Dans cette annexe, j'intégrerai les **affiches et les flyers** que je créerai pour promouvoir la soirée DJ auprès des clients du pub.

Ces supports seront diffusés sur les vitrines, aux tables et à l'entrée de l'établissement quelques jours avant l'évènement.

Je veillerai à utiliser des **couleurs festives et des visuels attractifs**, tout en respectant la charte graphique du réseau *Au Bureau*.

L'objectif sera de **donner envie de participer à la soirée** tout en communiquant une image conviviale et professionnelle.

Cette annexe permettra de montrer que je saurai **concevoir des supports de communication efficaces** et adaptés à la clientèle du pub, en utilisant des outils simples mais percutants.

---

### Annexe 3.3 – Publications Facebook / Instagram

Dans cette annexe, je regrouperai les **captures d'écran des publications** que je diffuserai sur les réseaux sociaux du pub.

Je prévois plusieurs posts : un premier pour annoncer l'évènement, un rappel la veille, puis des stories pendant la soirée pour faire vivre l'ambiance en direct.

Ces publications permettront d'**accroître la visibilité du pub sur les réseaux sociaux**, de **toucher une clientèle plus large** et de **créer une dynamique locale** autour de l'animation.

Je suivrai ensuite les statistiques d'engagement (likes, partages, commentaires) afin de mesurer l'efficacité de cette communication digitale.

Cette annexe montrera ma capacité à **utiliser le marketing digital comme levier de performance commerciale**, un atout essentiel dans la relation client moderne.

---

### Annexe 3.4 – Photos de la soirée DJ

Cette annexe regroupera les **photos prises pendant la soirée DJ** que j'organiserai.

J'y ferai apparaître le DJ, le public, la décoration, l'éclairage, ainsi que la mise en avant des produits (planches apéritives et boissons).

Les photos permettront d'illustrer la **mise en place du marketing sensoriel** (musique, lumière, ambiance visuelle) et de montrer comment l'espace aura été transformé pour créer une atmosphère festive.

Grâce à ces images, je pourrai prouver la **cohérence entre la préparation et la réalisation de l'évènement**, et valoriser la qualité de l'expérience client que j'aurai proposée.

---

### Annexe 3.5 – Extrait du tableau de bord des ventes

Dans cette annexe, je présenterai un **extrait du tableau de bord des ventes** avant, pendant et après la soirée DJ.

Je comparerai le chiffre d'affaires du jeudi de l'animation à celui d'un jeudi habituel.

L'objectif sera de **mesurer concrètement l'impact de l'évènement** sur les ventes et sur la fréquentation du pub.

Je suivrai plusieurs indicateurs comme :

- le chiffre d'affaires global,
- le nombre de clients servis,
- la vente de boissons et de planches apéritives,
- et la marge dégagée.

Cette annexe me permettra de démontrer ma capacité à **évaluer une action commerciale à travers des données chiffrées**, en utilisant les outils de gestion internes du pub.

---

### Annexe 3.6 – Résultats du questionnaire client

Dans cette dernière annexe, je regrouperai les **résultats d'un questionnaire de satisfaction** que je distribuerai à la fin de la soirée.

Les questions porteront sur l'ambiance, la musique, l'accueil, le service et l'envie de participer à d'autres évènements similaires.

Je prévois de traiter les réponses pour obtenir un **taux global de satisfaction** et identifier les points forts comme les axes d'amélioration.

Ce retour me permettra de **mesurer la qualité de l'expérience client** et d'analyser l'impact de l'animation sur la fidélisation de la clientèle.

Cette annexe prouvera que je saurai **écouter et analyser les retours clients** afin d'améliorer mes futures actions commerciales.

---

## Synthèse des annexes

Toutes ces annexes viendront illustrer chaque étape de ma démarche :

- la **planification** avec le Gantt,
- la **communication** avec les supports visuels et digitaux,
- la **réalisation** grâce aux photos,
- et l'**évaluation** à travers les ventes et la satisfaction client.

Ce travail me permettra de **démontrer mes compétences professionnelles** dans la gestion, la communication, l'analyse et l'organisation d'un événement commercial complet. Grâce à cette action, je compte prouver que je suis capable de **concevoir et piloter une animation commerciale efficace**, tout en contribuant à **développer les performances de l'espace commercial** du *Pub Au Bureau Saint-Égrève*.

## 4 Méthodologie utilisée

1. Analyse de la fréquentation habituelle des jeudis soirs.
2. Proposition du projet à la direction du pub.
3. Création du planning (diagramme de Gantt).
4. Préparation de la communication (affiches, réseaux sociaux).

5. Installation du matériel DJ et aménagement du mobilier.

6. Déroulement de la soirée : DJ, Happy Hour prolongé, planches spéciales.

7. Évaluation post-événement : analyse du CA et des retours clients.

### 5 Moyens et techniques mis en œuvre

- ◆ Moyens humains : 1 DJ, 3 serveurs, 1 barman, 1 manager, moi-même (coordination).
- ◆ Moyens matériels : table de mixage, enceintes, micro, affiches, flyers, éclairage, mobilier modulable.
- ◆ Moyens immatériels : plan Gantt, réseaux sociaux, tableau de bord ventes, questionnaire satisfaction.
- ◆ Moyens financiers :

|                                  |       |
|----------------------------------|-------|
| Prestation DJ                    | 250 € |
| Communication (affiches, flyers) | 80 €  |
| Matériel / décoration            | 50 €  |
| Total                            | 380 € |

### 6 Techniques commerciales utilisées

- Marketing sensoriel (musique, lumière, ambiance festive)
- Merchandising d'ambiance (mise en avant des planches et boissons)
- Communication locale (affiches, réseaux, bouche-à-oreille)
- Offre promotionnelle : '2 cocktails + 1 planche à -20%'
- Utilisation d'outils digitaux pour suivre les retombées

### 7 Résultats obtenus (simulation)

| Indicateur                | Avant animation | Pendant animation | Évolution |
|---------------------------|-----------------|-------------------|-----------|
| CA soirée (18h-22h)       | 1 950 €         | 2 400 €           | +23%      |
| Nombre de clients         | 115             | 142               | +23%      |
| Ventes de boissons        | 320             | 405               | +26,5%    |
| Ventes de planches/snacks | 70              | 85                | +21%      |
| Taux de satisfaction      | 89%             | 94%               | +5 pts    |

|                        |                  |                  |      |
|------------------------|------------------|------------------|------|
|                        |                  |                  |      |
| Engagement<br>Facebook | 120 interactions | 156 interactions | +30% |

## 8 Tableau d'ordonnement des tâches

| Tâche                               | Date de début | Durée (jours) | Progression |
|-------------------------------------|---------------|---------------|-------------|
| Étude du besoin et proposition      | 04/11/2025    | 3             | 100%        |
| Validation et planification (Gantt) | 07/11/2025    | 2             | 100%        |
| Communication et affichage          | 09/11/2025    | 10            | 100%        |
| Installation technique              | 20/11/2025    | 1             | 100%        |
| Soirée DJ                           | 21/11/2025    | 1             | 100%        |
| Analyse et débriefing               | 22/11/2025    | 1             | 100%        |

## 9 Annexes à joindre

Annexe 3.1 : Planning Gantt détaillé

Annexe 3.2 : Affiches et flyers

Annexe 3.3 : Publications Facebook/Instagram

Annexe 3.4 : Photos de la soirée DJ

Annexe 3.5 : Extrait du tableau de bord des ventes

Annexe 3.6 : Résultats du questionnaire client

## **10 Conclusion**

L'animation DJ au Pub Au Bureau Saint-Égrève permettra de renforcer la fréquentation du jeudi soir et d'augmenter le chiffre d'affaires. L'ambiance musicale et conviviale sera très appréciée par les clients, avec un taux de satisfaction de 94%. L'évènement aura pour objet de consolider l'image du pub comme lieu festif et attractif, ouvrant la voie à de nouvelles animations comme des soirées karaoké ou blind test.