

Les ventes additionnelles du rayon téléviseurs de Maison Lumen

En septembre 2026, le rayon téléviseurs de Maison Lumen a vendu 620 téléviseurs (document 1). Le responsable mesure l'apport des ventes additionnelles : support mural, barre de son, câbles, installation, extension de garantie.

Document 1 : rayon téléviseurs, septembre 2026

Indicateur	Valeur
Téléviseurs vendus	620
Ventes comprenant au moins un accessoire ou un service	248
Prix moyen HT d'un téléviseur	680 €

Indicateur	Valeur
Montant moyen HT des ventes additionnelles (par vente concernée)	94 €
Taux de marque des téléviseurs	18 %
Taux de marque des accessoires et services	45 %

Annexe 1 (pourcentages à une décimale, montants à deux décimales)

Question	Réponse
Taux de vente additionnelle (%)	_____
Chiffre d'affaires HT des ventes additionnelles (€)	_____
Marge des ventes additionnelles (€)	_____
Marge des téléviseurs (€)	_____
Part de la marge du rayon apportée par les ventes additionnelles (%)	_____
Marge supplémentaire si le taux de vente additionnelle atteint 55 % (€)	_____

Questions d'analyse

Les ventes additionnelles ne représentent qu'une petite part du chiffre d'affaires mais 12 % de la marge parce que :

- ☐ Leur taux de marque (45 %) est bien plus élevé que celui des téléviseurs (18 %)
- ☐ Elles sont vendues plus cher que les téléviseurs
- ☐ Elles ne coûtent rien au magasin

Le moment le plus favorable pour proposer l'installation et la barre de son est :

- ☐ Juste après la décision d'achat du téléviseur, en les reliant à l'usage décrit par le client
- ☐ Avant même de présenter le téléviseur
- ☐ Après l'encaissement, quand le client part