

Le bilan de l'atelier « repotage » de Vert'Sud

Vert'Sud a organisé un samedi d'avril un atelier gratuit de repotage (trois séances de 45 minutes). Objectifs fixés : 60 participants, 40 % des participants acheteurs d'un pot ou d'un terreau, 1 800 € de chiffre d'affaires HT directement lié et 25 nouvelles cartes de fidélité. Résultats : 72 participants, 34 acheteurs, chiffre d'affaires lié 1 530 € HT (taux de marque 40 %), 31 cartes de fidélité créées, coût de l'atelier 480 € (animateur, pots offerts, communication). La fréquentation du magasin ce jour-là a été de 1 650 clients contre 1 480 un samedi d'avril ordinaire.

Document 1 : rappels

Notion	Calcul
Taux d'atteinte	réalisé ÷ objectif
Taux de transformation	acheteurs ÷ participants
ROI	(marge générée - coût) ÷ coût

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

Question	Réponse
Taux d'atteinte de l'objectif de participants (%)	_____
Taux de transformation des participants (acheteurs ÷ participants) (%)	_____
Taux d'atteinte de l'objectif de chiffre d'affaires (%)	_____
Panier moyen des participants acheteurs (€)	_____
Marge dégagée sur le chiffre d'affaires lié (€)	_____
Coût par participant (€)	_____
Retour sur investissement de l'atelier (marge - coût) ÷ coût (%)	_____
Clients supplémentaires dans le magasin par rapport à un samedi ordinaire	_____

Questions d'analyse

Le bilan montre un objectif de chiffre d'affaires non atteint malgré plus de participants que prévu. L'explication la plus probable :

- ☐ Le taux de transformation (47 %) est bon mais le panier moyen est faible : il manquait une offre associée (pot + plante + terreau)
- ☐ Il y avait trop de participants
- ☐ L'atelier a eu lieu le mauvais jour

Les 31 cartes de fidélité créées et les 170 clients supplémentaires sont :

- ☐ Des retombées indirectes à intégrer au bilan (trafic, fidélisation), même si elles ne sont pas valorisées en marge immédiate
- ☐ Sans intérêt
- ☐ Des coûts