BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR NÉGOCIATION ET DIGITALISATION

DE LA RELATION CLIENT - SESSION 2022

PROPOSITION DE BARÈME DE CORRECTION

**ÉPREUVE E5 : Relation client à distance et digitalisation**

**« FAUR Maître Artisan Glacier »**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **POINTS** |
| **DOSSIER 1 : Optimiser l’activité de e-commerce** | **16** |
| * 1. Analyser la page d’accueil du site *web* de Philippe FAUR et conclure. | **7** |
| 1.2 Vérifier la validité des mentions légales au regard de la réglementation et préciser les informations manquantes, le cas échéant. | **3** |
| 1.3 Analyser les performances de l’activité du site *web* de Philippe FAUR. | **6** |
| **DOSSIER 2 : Dynamiser la présence digitale de l’entreprise** | **14** |
| 2.1 Présenter les intérêts, pour l’entreprise Philippe FAUR, d’être présente sur les réseaux sociaux actuels (Facebook, Twitter, LinkedIn). | **3** |
| 2.2 Mesurer l’engagement de l’audience sur Facebook et Twitter en fonction du taux d’engagement moyen et des objectifs de l’entreprise. Faire des préconisations concernant les réseaux sociaux à maintenir, à abandonner et à investir. | **5** |
| 2.3 Proposer des contenus et des formats pour mettre en avant l’entreprise, ses valeurs, son offre sur ses plateformes sociales. | **4** |
| 2.4 Répondre au commentaire de l’internaute laissé sur la page Facebook Glaces Artisanales Philippe FAUR. | **2** |
| **RÉFLEXION COMMERCIALE STRUCTURÉE** | **10** |
| **Bonus** | **(2)** |
| **TOTAL sur 40** |  |
| **NOTE SUR 20** |  |