

## **Guide d'entretien**

Dans le cadre de la présentation du mémoire de fin cycle en marketing et communication à l'école supérieure de commerce. Ce présent guide est destiné au responsable commercial de l'entreprise ramdy. Qui va nous permettre de recueillir les informations nécessaires afin de répondre de manière particulière à notre problématique qui consiste à évaluer le degré d'efficacité de la politique de distribution de la SARL ramdy.

### **Thème1 : stratégie de distribution de ramdy**

1. Quel est votre stratégie de couverture de marché ?
2. Sur quel critère avez-vous choisi cette stratégie ?
3. Votre stratégie est-elle performante ?
4. Envisagez-vous de changer de stratégie ?
5. Quel est l'objectif de l'entreprise ?

### **Thème2 : gestion des circuits de distribution ramdy**

1. La distribution est-elle assurée par l'entreprise ramdy ?
  - oui
  - non
2. avec quels circuits travaillez-vous ?
3. quel sont les circuits qui réalisent un chiffre d'affaire important ?
4. quel sont les différents intermédiaires avec qui vous travaillez ?
5. envisagez-vous de changer de circuit de distribution ?
6. quels sont les avantages et les inconvénients de vos circuits ?
7. la structure de la force de vente adoptée par ramdy est-elle :
  - géographique.
  - par produit.
  - par client.
  - mixte.

8. comment la taille de la force de vente est elle déterminé ?