

**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
1.1 Analyser la page d'accueil du site <i>web</i> 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 <i>web</i> 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	