

SESSION 2018

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

ASSISTANT DE MANAGER

U22- EXPRESSION ET CULTURE EN
LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

ESPAGNOL LVB

Durée : 2 heures

Coefficient : 1

*L'utilisation du dictionnaire unilingue est autorisée.
L'usage de la calculatrice est interdit*

BTS ASSISTANT DE MANAGER		SESSION 2018
U22 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVB	Code : ALLVEB	Page : 1/3

La Tienda de UO, la venta online con energía positiva

“Lo nuestro es hacer que los productos cotidianos transmitan emociones, energía positiva”. Además de su producto estrella, los calcetines¹ y las pulseras², venden *online* artículos de decoración con frases siempre positivas.

5 En el año 2012, la crisis se había adueñado de la economía y Marta Córcoles y Elena Pérez (valencianas, arquitectas de formación) terminaban su carrera en la Politécnica de Valencia. Tenían 26 años y muchas ilusiones por delante.

Decidieron “hacer pulseras sin más pretensiones que pasar el verano entretenidas – explica Marta–. Comprábamos las cintas³ en una mercería, les poníamos una frase de buen rollo⁴ y las regalábamos”. Empezaron con tres modelos y tres mensajes.
10 Fue “un amigo con visión de negocio” el que les dio la idea de “ponerlas en Facebook y venderlas. Fue la locura”.

La facturación era de 1.200.000 euros en 2016, un 60% más que en el ejercicio anterior. El 85% de los ingresos procede de las ventas en puntos de distribución y el 15% a través de internet. Vendieron más de 330.000 unidades en 2016, de las que
15 200.000 fueron calcetines; 100.000 pulseras; 24.000 cojines⁵, y el resto, otros artículos de decoración o de uso cotidiano. Existen más de 500 puntos de venta en toda España, entre los que se incluyen grandes superficies como El Corte Inglés, la Fnac, Vips o tiendas Natura.

Casi en paralelo “habíamos creado” un blog, también con mensajes positivos, y una
20 web muy rudimentaria para mostrar nuestros diseños. Al principio, “hicimos una pequeña tirada de 25 pulseras que vendíamos a 3,50 euros en la web. Pero en nada de tiempo tuvimos que ir a la imprenta cada día y a veces hasta dos y tres veces diarias a encargar nuevos pedidos. Era increíble, muy loco todo”. Se acabó el verano, y se les ocurrió poner mensajes en los calcetines para regalar en Navidad.
25 Empezaron con dos modelos. Los calcetines son el producto estrella de La Tienda de UO.

Y se dieron cuenta que “no es tan fácil montar un negocio y hacerlo bien”. Perdieron pedidos porque no tenían infraestructura para hacer frente a lo que se les vino encima, buscaron asesoramiento y proveedores para mejorar la calidad de los
30 calcetines. “Fue muy difícil y muy duro pero nunca pensamos en renunciar, empezamos a trabajar con varios proveedores a la vez”, tercia Elena. “Decidimos hacer *coworking* y alquilar espacios de trabajo para autofinanciarnos. La casa se nos llenó de emprendedores, casi todos mujeres. Fotógrafos, *coaching*, diseñadores... Fue una experiencia, humana y profesional, muy enriquecedora”, apunta Marta.

Inma MOSCARDÓ, *Cincodías.com*, 21 de julio de 2017

¹ Los calcetines: *les chaussettes*

² Las pulseras: *les bracelets*

³ Las cintas: *ici, les bandes de tissu*

⁴ Frase de buen rollo = frase con mensaje positivo

⁵ Los cojines: *les coussins*

BTS ASSISTANT DE MANAGER		SESSION 2018
U22 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVB	Code : ALLVEB	Page : 2/3

TRAVAIL A FAIRE PAR LE CANDIDAT

I - COMPREHENSION ÉCRITE

(10 points)

Compte-rendu en français

A partir du document proposé, vous présenterez l'origine et les caractéristiques de l'entreprise UO ainsi que son évolution. **(160 mots +/- 10%)**

II - EXPRESSION ÉCRITE

(10 points)

Courrier en langue espagnole

Vous êtes assistant de manager dans l'entreprise UO, qui se situe *Avenida Las tres Cruces, 17,46 000 Valencia*. <http://www.uo.es>

Votre manager, Manuela Torres Vásquez, qui est responsable du marketing, vous demande de rédiger une lettre circulaire à vos distributeurs afin d'annoncer la sortie d'une nouvelle gamme de produits appelée « Sonríe a la vida ».

Dans votre courrier :

- Vous présentez la marque en insistant sur sa renommée et son originalité.
- Vous annoncez la nouvelle gamme « Sonríe a la vida », une collection unique de chaussettes avec des messages drôles et positifs qui sera commercialisée à partir du 1er juillet 2018, uniquement en Espagne.
- Vous précisez que vous joignez quelques échantillons de produits et le nouveau catalogue et vous invitez les destinataires à se rendre sur votre site internet afin d'obtenir de plus amples informations sur cette nouvelle gamme de produits.
- Vous respectez les formules d'usage.

BTS ASSISTANT DE MANAGER		SESSION 2018
U22 EXPRESSION ET CULTURE: ESPAGNOL LVB	Code : ALLVEB	Page : 3/3