

Brandt sonia
N°d'élève: 70950



La vente en esthétique **Devoir 2**

Question 1:

Le potentiel de fréquentation est:

- Une grande ville
- C'est une zone a grand trafic
- AMIENS et un secteur touristique
- Sa facilité d'accès, arrêt de bus et parking gratuit.

-Question 2:

Le type de vente est une vente assistée par les conseillères vendeuses.

Question 3:

Les facteurs d'ambiance sont OLFACTIF ET DECORATIF.

Question 4:

E comme économie

B comme bien être

Question 5:

Nous faisons le Prix de vente HT+TVA: Prix TTC

Question 6:

Pour pouvoir ciblé une nouvelle clientèle nous pourrions nous servir:

- des medias (réseau sociaux, télévision...)
- hors- média (influensseur, bouche à oreille...)