

La vente de produits de beauté en grandes surfaces - Devoir 1

CODE : KF801DV02CD01

Vous êtes démonstrateur pour une grande marque de produits cosmétiques. Votre responsable vous demande d'organiser une journée d'animation pour le lancement d'une nouvelle gamme de produits de maquillage dans un hypermarché.

1. Listez le matériel et les produits dont vous avez besoin.

Matériels	Produits cosmétiques	Produits d'hygiène
Table pour poser le maquillage	Base	Désinfectant pour les mains
Présentoir	Fond de teint (différentes teintes)	Désinfectants mobiliers
Siege pour le maquillage	Poudre libre	Désinfectant outils de maquillage
Miroir pour la cliente	Palettes de fard à paupières	
Flyer avec les nouveautés	Fard a joues (différentes teintes)	
Plaque publicitaire	Mascaras	
Carte de fidélité	Eyeliner	
Bon de réduction...	Crayons	
	Rouge à lèvres (différentes teintes)	
	Gloss	
	Démaquillant	
	Cotton	
	Pinceaux, houppette	
	Des échantillons	

2. Comment envisagez-vous d'organiser cette journée ?

Après avoir bien aménagé mon espace de travail (installation de la table avec les produits, le présentoir, les affiches publicitaires, l'espace pour la cliente, ...), et après avoir vérifié la disponibilité des produits, l'étape repérage commence. J'essayerai de cibler en premier les adolescentes qui sont à l'affût de la moindre nouveauté et qui sont généralement volontaires pour les tester. Une fois la cliente à l'écoute, je fais un diagnostic express de sa peau afin de lui présenter les produits adaptés en fonction de son type de peau et des problèmes que j'ai pu constater et afin que cette dernière se sente rassurée et en confiance sans qu'elle ne se dise qu'elle perd son temps avec des produits dont elle n'aura jamais besoin. Tout en lui faisant tester les produits adaptés je lui parlerais de leurs avantages, de la façon de les utiliser, de la façon de les conserver et évidemment du rapport qualité / prix. Pour les clientes qui demanderaient davantage je leur proposerai un rdv à l'institut pour un diagnostic plus approfondie ou un maquillage plus adapté en fonction des occasions souhaitées.

Une fois la démonstration finie et que la cliente a choisi son produit, je lui proposerai une carte de fidélité et dans la limite du possible des échantillons des produits utilisés afin de les tester encore chez elle et éventuellement les acheter en grand format.