

Cahier : Marketing et stratégies commerciales

Jeu n° 3:

Imaginez une phrase d'accroche dans les situations suivantes:

- 1 - Vous mettez en place des saes pour les hommes dans votre institut?
- 2 - Nouveau dans votre institut Beauty Kelly. Différentes prestations sont proposés pour vos les hommes -10% sur les toutes ces prestations du 15 Avril au 23 Mai.
- 2 - La cliente bénéficie d'une offre spécifique à l'occasion de son anniversaire.
 - 2 - Madame Dupond à l'occasion de votre anniversaire venez découvrir votre cadeau surprise dans votre institut Beauty Kelly et bénéficiez d'une remise de cinq euros sur le produit de beauté de votre choix.
- 3 - Vous invitez votre cliente à une animation commerciale sur le vernis.
 - 3 - Madame Dupond, je vous envoie une invitation pour venir participer à une animation commerciale sur le vernis qui se tiendra le Mardi 22 Novembre à 14h00

dans votre centre Beauté Kelly. A cette occasion venez profitez de nombreux cadeaux à gagner.

4- Vous faites une opération "hydratation" à la fin de l'été

- C'est la fin de l'été pensez à rehydrater votre peau. Ne manquez surtout pas dans votre institut Beauté Kelly du 1^{er} Septembre au 1^{er} Octobre une remise de 10% sera faite sur une prestation hydratation. ✓

5- Vous venez de créer une carte de fidélité

- Votre centre Beauté Kelly vous informe que la carte privilège est maintenant disponible venez la chercher dans votre institut afin de profiter d'avantage d'offre client et des 20% de remise des votre 10^{ème} achats. ✓

6- Vous venez proposer un tarif spécial prestations à un comité d'entreprise.

- Pour tous comités d'entreprise un tarif spécial vous est proposé venez découvrir à l'institut Beauté Kelly, 15 rue de la liberté 75819 Paris 01 42 55 00 00 ou sur notre site www.beautekelly.fr. ✓

7- Votre cliente ne vient plus depuis plusieurs mois.

- Offre exceptionnelle pour vous Madame Dupond sur présentation de ce coupon bénéficiaire d'une remise de 50% sur le produit de votre choix.

Vous nous avez manqué! -

Cahier Marketing et stratégies commerciales

Devi n°3 (Seul)

8. Vous faites une opération "Parfums" pour la Saint-Valentin.

- Pour la Saint-Valentin votre centre Beauté Kelly met tous les amoureux au parfum. Un coffret parfum femme acheté = un bouquet de rose offert ou un coffret parfum homme acheté = une trousse de toilette offerte
Bien

9. Vous créez des cours d'auto maquillage

- Maintenant votre institut Beauté Kelly vous propose des cours d'auto maquillage, dès aujourd'hui pour chaque personne désirant y participer nous vous proposons un rouge à lèvres offert pour toute inscription avant le 1^{er} Mai

10. Vous venez de créer votre site internet.

- Maintenant retrouvez toutes nos prestations, produits de beauté, tarifs et renseignements sur votre site internet www.beautekelly.fr.

Marketing et Stratégies Commerciales Devoir 1. Elève ~~XXXXXX~~

- Etes vous 1 femme, 1 homme?

à se?
profession?

1 : Avez vous déjà acheté des produits de beauté de la marque Beautéor?

- oui j'utilise que cette marque
- oui parfois
- jamais

2 : si oui, l'avez vous acheté dans mon institut? Ou un autre point de vente?

- oui, exclusivement dans votre institut
- occasionnellement chez vous
- dans un autre institut
- jamais

Si non passez à la question...

3 : Qu'est ce qui vous à incité à acheter les produits Beautéor?

- les publicités
- les promotions
- les conseils
- autres :

4 : Les produits Beautéor que je vends dans mon institut vous inspirent?

- bonne qualité
- mauvaise qualité

- ne se prononce pas

5 : êtes vous satisfaite du produit?(note de 0 à 5)

visage :

corps :

solaire :

homme :

6 : Vous jugez le produit Beautéor?

- très bien
- très satisfaisant
- moyen
- pas du tout satisfaisant

7 : Selon vous mon personnel et moi même ~~est~~? (note de 0 à 5)

2mmes

aimable :

souriante :

disponible :

à l'écoute :

} synonymes

- peu disponibles

8 : Nos conseils sont ?

- satisfaisants
- fiables

} synonymes

insuffisants

9 : L'ambiance dans mon institut vous paraît ?

- froide
 - chaleureuse
 - accueillante
-) synonymes*

10 : Classez par ordre de préférence les produits Beautéor que vous serez susceptible d'acheter .

proche de la question 5

visage :

corps :

solaire :

homme :

11 : Classez par ordre de préférence ce qui vous empêche d'acheter la gamme Beautéor ?

un rendu désagréable sur votre peau :

le prix :

préférence pour une autre marque : *bien*

Pour vous remercier de votre collaboration en répondant à ce questionnaire, je vous propose une remise de 10% sur le produit de votre choix de la gamme Beautéor en vous rendant dans mon institut. (sous présence du questionnaire joint) ✓

Autres :