

NOM Prénom

N° Candidat: xxxxxxxx

CAP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

EP2: Vente de produits et des prestations de services



Session 2017/2018

www.esthetiquelibre.com



SOMMAIRE

Fiche commerciale

Identification de l'entreprise

1

Organigramme de l'entreprise

1

Environnement commercial

1

Identification des produits

2

Typologie de la clientèle

2

Techniques de merchandising

2

Fiche produit

3

Fiche prestation

3

Protocole de la prestation

3



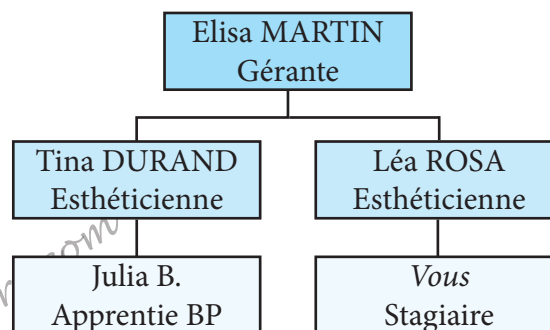
Image
ou
logo
de l'entreprise

FICHE COMMERCIALE

Identification de l'entreprise

Identification	Nom de l'entreprise
Secteur d'activité	Ex : Soins esthétiques et corporels
Siège social	Adresse
Date de création de la société	
Site internet	
Numéro de SIRET	
Forme juridique et commerciale	Ex : SARL
Adresse du point de vente	
Téléphone	
Lieu d'implantation	Ex : ZAC ...
Horaires d'ouverture	
Dimension du point de vente	
Nom du responsable	

Organigramme de l'entreprise



Environnement commercial

Zone de chalandise	La zone de chalandise d'un établissement commercial est sa zone géographique d'influence, d'où provient la majorité de la clientèle. (source : wikipédia)
Concurrence	Vous nommerez les concurrents les plus proches géographiquement.

Identification des produits

Circuit de distribution	Ex : Direct, distribution sélective
Gammes de produits	Ex : Soins visage, soins corps
Prix	Ex : De 12€90 à 69€
Marques	Ex : Soins visage : Dr. Renaud Ex : Soins corps : La Sultane de Saba
Prestations proposées	Ex : Épilations, soins visage, soins corps, manucurie, beauté des pieds, onglerie, LPG Prix : de 6€ à 200€

Typologie de la clientèle

Moyenne d'âge	35 ans
Panier moyen	50€
Type de clientèle	Ex : Principalement des femmes Axe soin : + 40 ans. Axe épilation, manucurie, onglerie : de tous âges. LPG : + 35 ans

Techniques de merchandising

Agencement du magasin	<p>Le plan de l'agencement du magasin est divisé en plusieurs zones. À l'entrée, il y a une zone d'attente et un accueil. À gauche, il y a des toilettes (WC) et une cabine de soins corps. Au centre, il y a deux cabines d'épilation. À droite, il y a deux cabines de soins mixtes et une onglerie.</p>
Implantation	Ex : Les produits de la marque « Dr. Renaud » se trouvent sur un linéaire derrière l'accueil face à l'entrée, et ceux de la marque « la Sultane de Saba » se trouvent sur deux linéaires au niveau de la salle d'attente.
Actions de communication publicitaire	Ex : Affichage dans l'institut, flyers, sms.
Actions de communication promotionnelle	Ex : Affichage dans l'institut, sms.
Actions de fidélisation	Ex : Abonnement, carte de fidélité (-10 % au 5ème achat, -15 % au 10ème achat, -20 % au 15ème achat), parrainage (-50 % pour la marraine, -30 % pour la filleule).

FICHE PRODUIT

Image du
produit

Nom commercial : Masque Douceur Framboise

Marque : Docteur Renaud

Gamme	Soin visage
Ligne	Masque de beauté
Fonction du produit	Hydrater, lisser et assouplir la peau
Prix de vente conseillé	20,90€
Conditionnement	Tube
Emballage	Carton
Contenance	50 mL
Texture	Crème
Couleur de la crème	Rose
Parfum	Framboise
Fréquence et mode d'utilisation	1 à 2 fois par semaine
Précaution d'emploi	Appliquer en couche épaisse et laisser reposer 10 minutes
Produits complémentaires	Lotion tonique Framboise

Composants spécifiques	Effets attendus
Extrait framboise Bio	Adoucissant et rafraîchissant
Beurre de framboise	Apporte confort et souplesse
Extrait de miel, poires, figes et fruits de la passion	Améliorent la qualité de la peau en favorisant son hydratation
Beurre de Karité	Hydratant, nutritif et adoucissant
Céramides de Riz Encapsulés	Freinent la déshydratation
Acide Hyaluronique	Pour une hydratation longue durée
Huiles de Macadamia et d'Amande Douce	Vertus hydratantes, restructurantes et protectrices
Complexe Neuro-Phyto-Oxygénant	Action sur le stress cutané (Breveté)
Arguments de vente	Ce masque est un véritable bain d'hydratation, pour retrouver une peau lisse et éclatante.

FICHE PRESTATION

Nom de la prestation	Soin hydratant framboise
Durée de la prestation	1h
Prix de la prestation	58€
Objectif de la prestation	Eliminer les cellules mortes Hydrater l'épiderme Donner un coup d'éclat à la peau.
Fréquence des soins	1 fois par mois en institut

Protocole de la prestation

Etapes	Produits, instruments et appareils	Objectif de l'étape
1. Démaquillage	Eau démaquillante 3 en 1 (lait, lotion, yeux)	Eliminer les impuretés sans irriter la peau
2. Exfolier	Gelée tendre gommante douce camomille	Gommage enzymatique en vue de nettoyer la peau en profondeur sans l'irriter et donne un coup d'éclat grâce aux micro-nacres.
3. Tonifier	Lotion tonique Framboise	Parfaire le nettoyage et optimiser l'absorption de l'huile.
4. Modelage visage	Huile à la framboise bio	Relaxer la cliente
5. Masque visage	Masque Douceur Framboise	Hydrater et nourrir en profondeur
6. Rafrâchir/Tonifier	Lotion tonique Framboise	Rafrâchir et tonifier l'épiderme
7. Application d'un sérum	Sérum frais framboise	Hydrater la peau en profondeur, l'assouplir tout en illuminant le teint
8. Protection	Fluide Douceur Framboise	Hydrater et rafrâchir la peau
Produits complémentaires	Eau démaquillante Framboise	Gel doux nettoyant framboise