

Etape	Question	Réponse possible	Nombre de personnes ayant répondu	Nombre de personne par question	Pourcentage ((nombre de personnes par question / Nombre de personnes ayant répondu) * 100)	Constat	Conclusion
1	Connaissez vous la marque...	OUI	100	70	70 %	70% des clients connaissent le marque avec laquelle je travaille.	Il est nécessaire que je prenne le temps de communiquer oralement auprès de l'ensemble de ma clientèle. Y compris celle qui ne font que de l'épilation
		NON		30	30 %		
	Si non pourquoi	Personne ne m'en a jamais parlé	30	20	66,66 %	Cependant parmi les 30% qui ne la connaissent pas, ils évoquent comme raison que je ne leur en ai jamais parlé	
		Je n'ai jamais cherché à avoir d'informations sur cette marque		10	33,33 %		
Autres		0		0 %			
2	Avez vous acheté au moins 1 fois un produit de la marque ... ?	OUI	100	20	20 %	80% des clients n'ont jamais acheté de produit invoquant comme raison du prix.	. Il serait intéressant de choisir une marque partenaire dont les prix de vente sont plus bas que ceux proposés actuellement. .Il est nécessaire que j'assure un suivi des dates d'achat afin de ne pas rater la fin du produit de la cliente
		NON		80	80 %		
	Si oui continuez vous d'acheter les produits?	OUI	20	15	75 %	. Parmi les 20% achetant 5% n'achètent plus et invoque comme raison le fait d'avoir acheté autre chose sans être revenu au produit	
		NON		5	25 %		
	Si non pourquoi	Trop cher	85	65	76,5 %		
		Pas assez efficace		2	2,35 %		
		Pas pratique à utiliser		5	5,88 %		
		J'ai acheté autre chose car je n'avais plus de produit et je n'ai pas racheté le produit ...		5	5,88 %		
		Je n'ai pas aimé le produit		8	9,41 %		
		Autres		0	0 %		
	Résultats		30	30 %			

3	Qu'attendez vous d'une marque de cosmétique	Plaisir	100	8	8 %	70% des clients attendent des produits naturel et du résultat	Choisir une marque évoquant dans sa communication l'aspect naturel. Porté une attention sur le résultat des soins et des produits. Si besoin compléter la marque les des technique manuelles ou appareillage en soin afin d'apporter du résultat. Les produits devront quant à eux apporter une amélioration
		Que les produits soient pratique à utiliser		1	1 %		
		Sans risque d'allergie		9	9 %		
		Naturel		40	40 %		
		Bio		10	10 %		
		Ecologique		2	2 %		
		Autres		0	0 %		
4	Quel budget mensuel accordez vous à l'achat de vos produits de soin	Moins de 30€	100	30	30 %	50% des clients accordent chaque mois entre 30€ et 50€ à leur budget de cosmétique Attention cependant car 30% accordent mois de 30€	Choisir une gamme proposant des produits dans une moyenne haute à 60€ pour l'anti âge par exemple
		Entre 30€ et 50€		50	50 %		
		Entre 50€ et 70€		20	20 %		
		70€ et plus		10	10 %		
5	Quel budget mensuel accordez vous aux prestations esthétique en cabine	Moins de 50€	100	10	10 %	60% des clients accordent entre 50€ et 90€ par mois pour les prestations esthétiques	Les clients se faisant majoritairement épilés et réalisant souvent des poses de VSP, cela laisse peut de place pour le budget soin du visage. Il est donc nécessaire de choisir une marque proposant des soins entre 40€ et 60€ en moyenne
		Entre 50 et 90€		60	60 %		
		Entre 90€ et 150€		10	10 %		
		150€ et plus		10	10 %		
	Faites vous des soins du visage en institut de beauté	OUI	100	40	40 %		
		NON		60	60 %		
	Si oui à quelle fréquence	1 fois par an	40	5	12,5 %	. Pour les 40% faisant des soins on remarque que les clients ne sont pas réguliers seul 25% viennent tous les mois	. Faire des animations / Communiquer en cabine sur la fréquence des soins
		2 fois par an		10	25 %		
		4 fois par an		15	37,5 %		
		1 fois par mois		10	25 %		
		Autres		0	0 %		

6	Si oui pourquoi faites vous des soins du visage en institut de beauté	J'aime prendre du temps pour moi	40	20	50 %	. 50% des clients faisant des soins invoquent comme raison principale aimé prendre de temps pour eux. Seul 37% viennent pour l'efficacité	. Cette tendance doit s'inverser. Pour cela mettre en avant l'expertise des soins et la détente des soins du corps
		J'aime la marque...		5	12,5 %		
		Je constate l'efficacité		15	37,5 %		
		Autres		0	0 %		
	Si non pourquoi ne faites vous pas de soin du visage en institut de beauté	Je n'ai pas le budget	60	25	41,6 %	. 60% des clients ne font pas du soin du visage invoquant le manque de temps et de budget	. Proposer des soins courts / Faire des animations en soin visage / Proposer des ateliers
		Je n'aime par la marque		5	8,3 %		
		Je ne vois pas l'intérêt de faire des soins du visage		5	8,3 %		
		Je n'ai pas le temps		25	41,6 %		
		Autres		0	0 %		

Critères de recherche	<p>Je dois recherché une gamme dites naturelle mettant cependant en avant des résultats (donc avec une technicité de soin, je pourrais éventuellement compléter les soins par des techniques manuelles ou appareillées)</p> <p>Vente: Les produits de soin anti âge doivent valoir aux alentours de 60€ afin de pouvoir avoir des produits du quotidien inférieur à 20€ et des produits de soin aux alentours de 40€</p> <p>Cabine: La marque doit proposer également des soins courts avec des prix allant de 40€ à 60€</p> <p>Il serait intéressant que cette marque propose des offres commerciales afin de pouvoir faire bénéficier à ma clientèle de ces remises sans trop toucher à ma marge</p>
-----------------------	--