

MODULE 11 –STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE MAINTENANT

ETABLISSEZ VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE

ANALYSE DE VOTRE MARCHE

En vous basant sur les points forts et faibles de votre marché décrivez les décisions que vous allez prendre pour contrecarrer les points forts de vos concurrents et contrebalancer leurs points faibles de votre marché

LES POINTS FORTS

Points forts	Ce que vous allez faire pour contrecarrer
Point fort n° 1 :	
Point fort n°2 :	
Point fort n° 3 :	
Etc...	

POINTS FAIBLES

Points faibles	Ce que vous allez faire pour contrecarrer
Point faible n° 1 :	
Point faible n°2 :	
Point faible n° 3 :	
Etc...	

DETERMINEZ VOS OBJECTIFS

A partir des décisions que vous avez prises , listez et chiffrez les objectifs que vous vous fixez pour contrecarrer les points faibles et les forces de votre marché

Nature de l'objectif	Votre objectif

ETABLISSEZ VOTRE STRATEGIE MARKETING

En fonction de vos objectifs , déterminez les moyens mis en œuvre pour les atteindre

Objectif	Moyens mis en œuvre

Voici quelques points sur lesquels vous allez pouvoir vous interroger :

- L'Acquisition de clientèle :
 - Les moyens de prospection choisis (comment construisez vous vos bases de données de prospect ?)
 - Le parrainage
- Fidélisation de la clientèle :
 - Les moyens de fidélisation que vous avez choisi
 - Définir le plan de satisfaction des clients (comment vous assurez-vous de leur satisfaction ?)
 - Action en cas de clients dormants(client qui ne reviennent plus depuis un moment)
- La distribution des produits :
 - Par internet
 - Livraison à domicile par vos soins
 - Livraison à domicile par transporteur
 - Frais de livraison pris en charge ou pas
 - Livraison le jour du rendez-vous ou après
- Les promotions des produits et services
 - Le calendrier
 - Les moyens de communiquer autour
- La politique des prix :

- Prix haut ou bas , moyen ?
- Prévoir le développement commercial

REEMPLIR LE DOCUMENT

STRATÉGIE COMMERCIALE

POLITIQUE DES PRIX

DÉTERMINATION DES PRIX DE VENTE

Dites comment vous avez trouvé ces prix de ventes (analyse de concurrence, calcul de la marge etc... Vous pourrez y revenir ensuite après avoir fait votre plan financier)

POURQUOI LE CHOIX DE CETTE POLITIQUE DE PRIX

Pourquoi avez-vous adopté ce choix de prix (rapport à votre positionnement ? etc ...)

STRATÉGIE DE DEVELOPPEMENT

STRATÉGIE D'ACQUISITION DE CLIENTÈLE

Dites comment vous comptez acquérir vos premiers clients, voici un exemple

Un évènement de lancement sera organisé à mon domicile afin de toucher la clientèle de proximité et ainsi donner un message de luxe dès le départ.

Une démonstration de modelage des mains, un essai maquillage et une mini manucure sera proposée aux personnes ayant réservé via Facebook ou par retour de mail.

Un cadeau leur sera remis à leur arrivée, un savon en forme de rose : <http://www.detailspourinvites.com/le-savon-de-mariage-petales-de-rose-p-6884.html>).

Pour se faire une distribution de flyers sera lancée quelques jours avant afin d'informer les résidents du quartier et de la ville du lancement de l'institut à domicile.

De plus une information sur les réseaux sociaux sera faite grâce à une publicité ciblée sur [facebook](#).

Un autre cadeau leur sera donnée pour toute prise de rendez-vous le jour de l'évènement un bouquet de rose en forme de serviettes : <http://www.detailspourinvites.com/bouquet-de-fleurs-serviettes-p-10690.html> assorti d'une réduction pour le soin de 10% + offre de parrainage (si la cliente donne un contact, elle aura une deuxième rose en savon pour son amie et son amie bénéficiera du bouquet de serviette quand je viendrai pour son rendez-vous).



Le budget de communication sera le suivant :



Descriptif des actions	Objectif des actions	Coût estimé
Achats des cadeaux	Attirer du monde à l'évènement	Savons de rose = 60 € HT (qté = 230) Serviette de rose = 60 € HT (qté = 40)
Publicité facebook	Informer de l'évènement	100 € HT
Flyers	Informer de l'évènement	26 € HT impression, 80 € HT conception = 126 € HT

Un communiqué de presse sera conçu pour informer les journaux et les inviter à venir à l'évènement.

STRATÉGIE DE FIDÉLISATION DE CLIENTÈLE

Comment comptez-vous fidéliser vos clients ? Détaillé le plan de fidélisation ici

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Comment comptez-vous atteindre vos objectifs de chiffre d'affaires ? (avec de nouveau clients ? en les fidélisant ? si oui , combien pensez-vous qu'il s reviendront chaque mois, trimestre ? par l'acquisition de nouveaux soins à fort pouvoir de vente,ect...)