

AUTO-EVALUATION COSMETIQUES

REDÉFINISSEZ VOTRE GAMME
DE COSMÉTIQUES
EN COHÉRENCE AVEC VOTRE CLIENTÈLE ET
VOS CONVCTIONS.



Isis Group, 19 rue Benjamin Franklin,
75116 PARIS

Plus d'infos sur le site www.isis-group.fr

PRÉAMBULE

Les tableaux Excel ci-joints sont non exhaustifs, vous pouvez ajouter des lignes et des colonnes. Certaines gammes ne vous concernent peut-être pas, vous en avez peut-être d'autres non prises en compte ici.

L'objectif de cette auto-évaluation est de prendre conscience de vos gammes et lignes, d'observer de manière objective des trous et des doublons que vous avez. De cette façon vous pourrez compléter ou abandonner certaines lignes ou morceaux de ligne, ou compléter certaines gammes qui pourraient avoir des trous.

MODE OPÉRA TOIRE

1. Remplir les tableaux avec vos produits (marques/noms de produits)

L'objectif est de faire le tour de vos gammes/lignes, de vérifier ce que vous avez théoriquement dans votre stock (contrôle d'inventaire – si nécessaire)

2. Analyser les résultats

L'analyse de vos gammes et lignes doit vous permettre de prendre conscience de vos atouts, de vos lacunes/trous. Attention, il n'y a pas de bien ou de mal. L'important est que vos gammes soient en cohérence avec votre clientèle et vos convictions.

L'analyse de vos gammes et lignes doit vous permettre de prendre conscience de vos atouts, de vos lacunes/trous.

Attention, il n'y a pas de bien ou de mal. L'important est que vos gammes soient en cohérence avec votre clientèle et vos convictions.

Par exemple :

- Une gamme destinée à des jeunes filles (prévention de l'acné notamment) n'a pas forcément de sens si votre clientèle est âgée => devez-vous conserver cette gamme ?
- Vous adorez les crèmes de la marque XX YYY, mais vous n'avez que la crème de jour et celle de nuit dans la gamme => Est-ce utile de ne conserver que ce morceau de gamme ? Devez-vous la compléter peut-être au détriment d'une autre gamme ?
- Vous habitez Nice mais n'avez pas de gamme solaire complète => Il faudrait peut-être pensez aux lotions après solaire apaisantes ? Ou rester comme cela si vous avez déjà testé votre clientèle sur le sujet (si ce n'est pas le cas, peut-être pensez à compléter la gamme ou faire un sondage auprès de vos clientes ?)

