

CAP ESTHETIQUE

Fatoumata WEBER

DOSSIER PROFESSIONNEL DE VENTE



SOMMAIRE

- | | |
|--|-------------------------------------|
| 1) PRESENTATION ENTREPRISE ...page 1 et 2 | 2) FICHE PRODUITpage 3 |
| 1-Identification de la société | 1-Présentation |
| 2-Identification du point de vente | 2-Composition |
| 3-Positionnement de l'entreprise, concurrence | 3-Argumentation |
| 4-Politique commerciale et communication | 4-Résultats |
| 5-Techique de merchandising | 5-Application |
| | 6-Produit complémentaire |
| 3) FICHE PRESTATION DE SERVICE ... PAGE 4 | 4) ANNEXESPAGE 5 et 6 |
| 1-Présentation | 1- Annexe 1 |
| 2-Protocole | 2- Annexe 2 |

GRETA MTT 77

SESSION 2019

Stage du 24/12/2018 au 05/01/2019

Stage du 11/02/2019 au 09/03/2019

Stage du 22/04/2019 au 18/05/2019

1) PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

1-Identification de l'entreprise



L'enseigne NOCIBE est créée en Novembre 1984 Par **Daniel Vercamer**, le nom de NOCIBE est inspiré par l'île de NOSY BE, une île de Madagascar et productrice d'ylang-ylang, une fleur composant emblématique de l'industrie de la Parfumerie.

Adresse du Siège :

NOCIBE, rue de Ticlani, Villeneuve d'Ascq 59493

Dates clés : 13-03-1992 Immatriculation RCS

Forme juridique S.A.S.

Effectif : 3799 employés (2017)

Chiffre d'affaire : 827 millions € en 2017

2-Identification du Point de Vente

HEURE OUVERTURE :

LUNDI AU VENDREDI

DE 10H00 A 19H00

SAMEDI

DE 9H30 A 19H00

Cette succursale est une entreprise de type SAS créée le 28 Novembre 1996. Elle est composée d'une parfumerie de 180 m² au RC et d'un institut de beauté au 1^{er} étage, Adresse : 5 Place HENRY IV au centre-ville Meaux zone piétonne

L'entreprise est dirigée par Mme Sandrine LEVEQUE et compte 5 employés :

RESPONSABLE : SANDRINE LEVEQUE

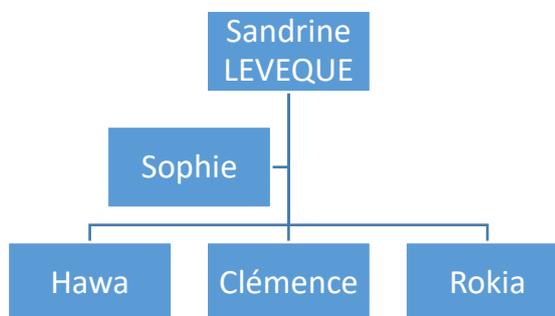
ADRESSE : 5 PLACE HENRY IV

CENTRE-VILLE

MEAUX 77100

TELEPHONE : 01 64 36 50 41

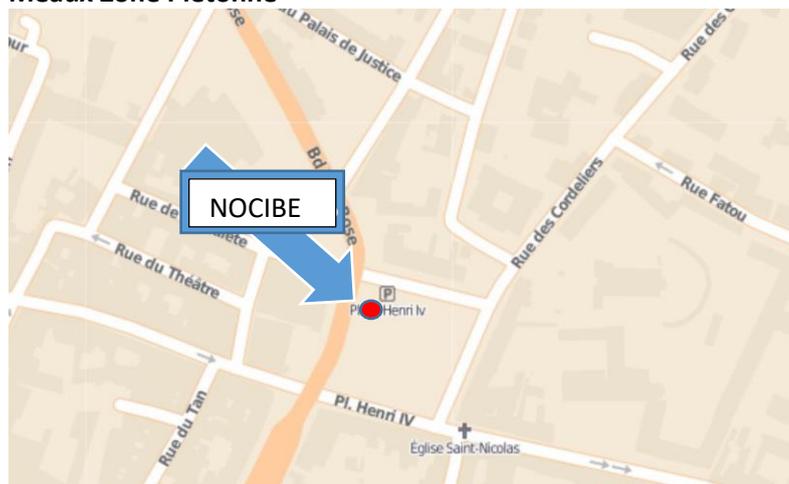
SITE : WWW.NOCIBE.FR/PARFUMERIES/MEAUX/28



NOCIBE

5 Place HENRY IV

Meaux Zone Piétonne



3-Positionnement de l'entreprise sur le Marché : concurrence :

NOCIBE est principalement un magasin de parfumerie mais également un institut de beauté, ainsi les concurrents sont plus nombreux.

En concurrence directe, au centre-ville, on trouve les magasins **SEPHORA, YVES ROCHER, ARDEX, NATUR'ELLE,.....**

En concurrence indirecte, au centre commercial « Les Saisons de Meaux », les différentes parfumeries et la « PARAPHARMACIE LES SAISONS DE MEAUX »

Les principes de l'enseigne sont confortés par les actions suivantes :

Esprit de convivialité

Politique de prix bas

Des conseillères formées très régulièrement

NOCIBE possède un institut de formation qui forme les esthéticiennes

Stages au sein des différentes marques, + des formations faites en magasin par les commerciaux

Cette Politique a été initiée par Martine et Daniel Vercamer fondateur de l'enseigne NOCIBE

Type de clientèle : Tout type de clientèle, Homme et Femme.

Moyenne d'Age : 45 ans **Panier moyen :** 55 Euros

4-Politique commerciale et communication:

NOCIBE vend plus de 10.000 références et 170 marques via les magasins et les sites marchands : Parfums pour Hommes, Femmes et Enfants (Chanel, Dior, Guerlain, Meugler, Rochas, etc.)

- Maquillage Spécifique (Lancôme, Yves St Laurent, Dior, Shiseido...)
- Soins spécifique (Clinique, Biotherm, Lancôme, Sisley...)
- Boutique (Produits de bain et accessoires, Marque Propre de NOCIBE...)
- Mais aussi des prestations additionnelles dans la partie « institut » telles que : Manucure, Epilations, Soins du visage et du corps et aussi Maquillage événementiel.

La communication est nationale et gérée par le siège social qui se situe à Villeneuve d'Ascq 59.

Actions publicitaires avec comme support, la presse féminine, l'affichage publicitaire des villes.

Le Fichier client sert également à la mise en place d'actions promotionnelles et de fidélisation

Actions : « **Carte de fidélité** », gratuite, illimitée dans le temps. 1 point=1 euro.

« **Anniversaire** » Publipostage personnalisé à l'aide du fichier client.

5-Technique de Merchandising :

Pour tous les NOCIBE il y a un service dédié au siège social, un architecte de l'enseigne est chargé des techniques d'implantation et du choix du mobilier. Chaque membre de l'équipe est responsable d'un rayon (entretien, rangement, étiquetage, mise en place des nouveautés). La mise à jour de l'étiquetage est faite chaque matin (via internet) et à chaque réception de marchandise.

Les Parfums et la gamme de produits pour les soins, sont présentés sur des linéaires, (voir photos annexe) seulement quelques exemplaires du produit sont en présentation sur le linéaire, le stock pour la vente et le réassort de présentation se trouvent dans des tiroirs en bas du linéaire.

Des exemplaires de maquillages sont sur des meubles de démonstration, les exemplaires destinés à la vente sont dans des tiroirs en dessous. (Voir photos Annexe) Pour la présentation des produits il existe un « plan-book merchandising » fourni par le siège social, négocié chaque année avec les différentes marques en fonction des parts de marché. (voir Annexe 1).

II) FICHE PRODUIT

1-Présentation :

Nom commercial	BAUME-EN-EAU À LA ROSE NOIRE	
Marque	SISLEY	
Identification du produit	Soins du visage repulpant éclat	
Prix	104 €	
Conditionnement Texture	Pot en verre 50 ml	
Catégorie	Baume	
Gamme	Soin quotidien du visage repulpant éclat	
Clientèle Ciblée	30 ans	

2-Composition :

Ce Baume-en-Eau concentre la quintessence de la Rose Noire : il réunit des extraits aqueux et huileux, utilisant ainsi toutes les propriétés de cette fleur rare. A l'extrait huileux de Rose Noire, s'ajoute de l'eau de Rose de Mai et des huiles de Karité et de Cameline, ainsi que des actifs issus des deux autres variétés de Rose :

L'eau de Rose de Mai, adoucissante, et l'extrait de Rose des Alpes, anti-oxydante et protectrice d'éclat,

Ainsi, la Rose Noire offre une efficacité exceptionnelle.

Formule :

Extrait de Rose des Alpes : Lutte contre le ternissement du teint terne

(anti- carbonylation et action hydrolipidique)

Extrait de calice d'Alkékenge : Double efficacité repulpante épiderme et derme

Acétate de Vitamine E : Anti-radicalaire

Solution de biosaccharides : Créé un film humide à la surface de la peau

3-Argumentation :

A l'application, une sensorialité exceptionnelle : une texture fondante qui se transforme en microgouttelettes d'eau et s'infuse au cœur de l'épiderme. Gorgée en eau, la peau est hydratée, comme ressourcée. L'association de l'extrait huileux de Rose Noire, de l'eau de Rose de Mai et des huiles de Karité et de Cameline apporte douceur à la peau, fraîcheur instantanée et confort durable. La signature olfactive des soins à la Rose Noire - huiles essentielles de Rose, de Magnolia, de Géranium - éveille les sens et apporte une sensation de bien-être immédiat

4-Résultats :

. Le visage est défatigué, plus lumineux. « Jour après jour ». Le soin aide à retrouver le rebond d'une peau plus jeune. Il lisse les traits, tandis que ses actifs hydratent redent le teint est plus éclatant et plus frais. La peau retrouve sa vitalité, elle respire la jeunesse. Tolérance testée sous contrôle dermato

5-Application :

Appliquer sur visage et cou, matin et soir. Il achève de sublimer la peau. Utilisé matin et soir, il aide la peau à retrouver sa vitalité, sa jeunesse et son rebond. Votre peau manque de confort ? :

Appliquez au préalable, une fois par jour, quelques gouttes d'Huile Précieuse à la Rose Noire.

6-produit complémentaire :

L'Huile Précieuse à la Rose Noire est la première huile de soin visage Sisley pour les peaux sèches ou matures. Hautement concentrée en actifs, cette huile sèche et satinée est à la fois préparatrice, nourrissante et anti-âge. Enrichie en omégas 3 et 6, elle prépare la peau à recevoir ses soins quotidiens, (Annexe N°2).

III) FICHE PRESTATION DE SERVICES

1-Présentation :

Nom commercial	SISLEY « Baume en eau à la rose noire »
Identification prestation	Soins visage & cou anti-âge
Tarif	75 €
Durée prestation	60 Minutes



Produits & Matériels Utilisés

Produits utilisés :

Lait démaquillage, Gommage enzymatique lotion démaquillante pour les yeux et lotion tonique, crème modelage, masque crème Sérum, Crème de jour anti-âge (Baume en eau à la rose noire SISLEY)

Matériels utilisés :

Bandeau, charlotte, plaid, Kleenex, serviette, coupelle, spatule, brosse, éponges, spray, oshibori, pinceau pour masque, coton tige, eau déminéralisée, Lucas Championnière, drap d'examen

Objectif prestation	Peau nettoyée en profondeur pour faire pénétrer les principes actifs
Résultats	Oxygéner, stimuler, revitaliser la peau du visage, peau propre et parfaite

2-Protocole :

ETAPES	PRODUIT, INSTRUMENT ET APPAREILLAGE NECESSAIRES	OBJECTIFS DE L'ETAPE
1) Installation (5mn)	Paréo, bandeau, charlotte, serviette	Prise de contact avec la cliente (diagnostique de la peau), établir un climat de détente et de confiance
2) Démaquillage (5mn)	Lotion démaquillante des yeux, lait démaquillant visage, lotion tonique, eau déminéralisée, brosse rotative	Débarrasser la peau des impuretés et du maquillage, oxygéner la peau, activer la circulation sanguine
3) Gommage (5mn)	Gommage Enzymatique, éponge, Lotion tonique,	Eliminer les cellules mortes
4) Epilation sourcils (5mn)	Pince et peigne à sourcils	Mise en valeur sourcils
5) Pulvérisation (5mn)	Pulvérisateur Lucas Championnière Lotion tonique « eau de rose »	Hydrater, protéger la peau, dilater les pores, apport éléments revitalisants
6) Modelage (20mn)	Crème de modelage (coupelle) Oshibori tiède Sérum contour des yeux,	Stimuler la circulation du sang et le transport des principes actifs
7) Masque (10mn)	Masque gel yeux, Masque crème visage	Estompe immédiatement les rides Hydrate, lisse, Défatigue le visage
8) Relooking (5mn)	Crème de jour, maquillage des yeux et des lèvres (baume hydratant)	Mise en beauté de la cliente Bilan

A la fin du soin, on laisse la cliente se préparer, puis on l'accompagne sur la surface de vente où on lui propose une collation.

CAP ESTHETIQUE

ANNEXE 1



Linéaire

Présentation
Produits
Promos
Entrée
Magasin



Présentation
Maquillage

ANNEXE 2

HUILE PRÉCIEUSE À LA ROSE NOIRE

Cet élixir précieux à la douceur infinie est d'une grande sensorialité et d'une formidable efficacité... Jour après jour, la peau est repulpée, tonifiée et redynamisée : elle est visiblement plus belle



CAP ESTHETIQUE



FATOUMATA WEBER

GRETA MTI 77

EPREUVE EP2

CAP ESTHETIQUE

SESSION 2019