

# Le marché de la coiffure

## UN MARCHÉ IMMENSE !

**6 milliards d'€ par an,** tel est le marché estimé de la coiffure.



**7 fois par an**

c'est le nombre moyen de visites dans un salon de coiffure mais de nombreux clients viennent beaucoup plus souvent.



## UNE CONCURRENCE DE PLUS EN PLUS FORTE

**+ de 70 000** activités de coiffure.



→ Une activité de coiffure pour moins de **400 foyers**.

## LE POTENTIEL DE CHIFFRE D'AFFAIRES D'UNE FAMILLE EST IMPORTANT.



→ La dépense moyenne par foyer est de **220 € par an**.

→ Mais de nombreuses familles ont un potentiel de dépenses **de plus de 800 € par an**.

→ Le prix moyen d'un shampoing/coupe **pour homme est inférieur à 20 € et supérieur à 40 € pour les femmes**.



→ Il est important de savoir accueillir dans un salon **tous les membres de la famille**.

# Nos solutions pour développer votre activité

Vos temps forts de communication :

AVRIL  
MAI  
SEPTEMBRE  
NOVEMBRE

## GAGNEZ DE NOUVEAUX CLIENTS

**FAITES-VOUS CONNAÎTRE** auprès des nouveaux emménagés de votre quartier

### Comment ?

→ En envoyant un courrier auprès des foyers nouvellement installés dans votre zone de chalandise durant les 3 derniers mois.

### Pourquoi ?

→ Recruter de futurs clients avant vos concurrents.

**Message :** faites des offres de bienvenue sur de nombreuses prestations au choix. Idéalement une première coupe offerte (sur vos journées creuses ou sur rendez-vous).

**COMMUNIQUEZ** sur votre zone de chalandise

### Comment ?

→ En diffusant un imprimé publicitaire dans les boîtes aux lettres des foyers de votre quartier.

### Pourquoi ?

→ Générer du trafic dans votre salon.

**Message :** faites des offres promotionnelles fortes sur une durée limitée (à partir de -30% sur certaines journées creuses) sur une prestation au choix parmi une liste de nombreuses prestations proposées.

## MAXIMISEZ LE POTENTIEL DE VOS CLIENTS

**FIDÉLISEZ** vos clients en entretenant une relation privilégiée

### Comment ?

→ En envoyant régulièrement une offre par sms sur une sélection de votre fichier clients.

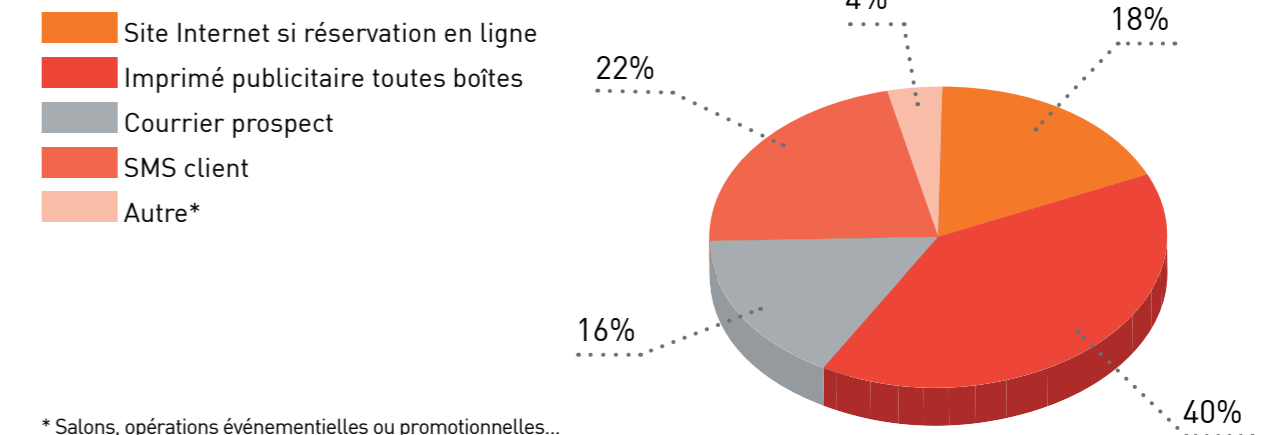
### Pourquoi ?

→ Attirer tous les membres de la famille. Pousser les clients à utiliser plus de prestations et à acheter des produits capillaires.

**Message :** faites des offres promotionnelles régulières pour toute la famille et les amis de vos clients notamment lors des journées creuses. Imaginez une offre de parrainage.

# Vos investissements en communication

## Répartition conseillée de votre budget de communication annuel.



\* Salons, opérations événementielles ou promotionnelles...

**Un investissement annuel de 3% de votre chiffre d'affaires vous permet d'assurer une communication multi-média efficace :**

→ des campagnes d'imprimés publicitaires et des mailings de prospection,  
→ plusieurs messages personnalisés auprès de vos clients.