

# Le marché de la beauté, de la santé et du bien-être

## UN MARCHÉ IMMENSE

L'ensemble des produits et prestations liés à la beauté et au bien-être représente un chiffre d'affaires de

**37 milliards d'€ par an**



... et près de

**5%** du budget des ménages

## UN ÉVENTAIL D'ACTIVITÉS À LA FOIS COMPLÉMENTAIRES ET CONCURRENTES

- Les cosmétiques
- Le fitness
- La remise en forme
- La relaxation
- Les massages
- Les SPA
- La thalassothérapie
- Les médecines douces
- La diététique
- Les produits bio
- Les compléments alimentaires
- Le tourisme bien-être
- Le coaching ...



## UNE CONCURRENCE TRÈS IMPORTANTE

**300 000 entreprises** dans de nombreux secteurs

sont susceptibles d'offrir des prestations et de vendre des produits de bien-être.



# Nos solutions pour développer votre activité

Vos temps forts de communication :

MARS  
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 vos futurs clients avant vos concurrents.



**Message :** faites une offre de bienvenue attractive (1 ou plusieurs séances offertes) sur les périodes creuses et sur réservation.



**COMMUNIQUEZ** sur votre zone de chalandise

### Comment ?

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

### Pourquoi ?

→ Faire venir vos futurs clients dans votre établissement.



**Message :** présentez vos produits et services notamment vos spécificités et faites une offre promotionnelle découverte (par exemple, séances offertes) sur vos services à développer sur vos journées creuses. Proposez un rendez-vous personnalisé.



**CAPTEZ** sur Internet les consommateurs en recherche active

### Comment ?

→ En étant présent sur Internet et sur les moteurs de recherche, sur des sites dédiés à l'activité beauté, santé, bien-être, via un site Internet et sur le site annuaire.com

### Pourquoi ?

→ Les consommateurs se renseignent sur Internet pour rechercher des prestations de services et des produits spécifiques.



**Message :** mettez en avant la liste de vos prestations et le cadre agréable de votre établissement et proposez des prises de rendez-vous très rapides notamment par téléphone.

## MAXIMISEZ LE POTENTIEL DE VOS CLIENTS



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

### Comment ?

→ Plusieurs fois par an, envoyez des courriers personnalisés à une sélection de clients avec une offre d'essai sur des activités complémentaires sur des périodes creuses.

→ N'hésitez pas à les relancer par sms pour les informer de votre actualité commerciale, en appui de vos courriers.

### Pourquoi ?

→ Faire revenir vos clients plus souvent. Faire consommer plus de prestations et se faire recommander auprès des proches de vos clients fidèles.

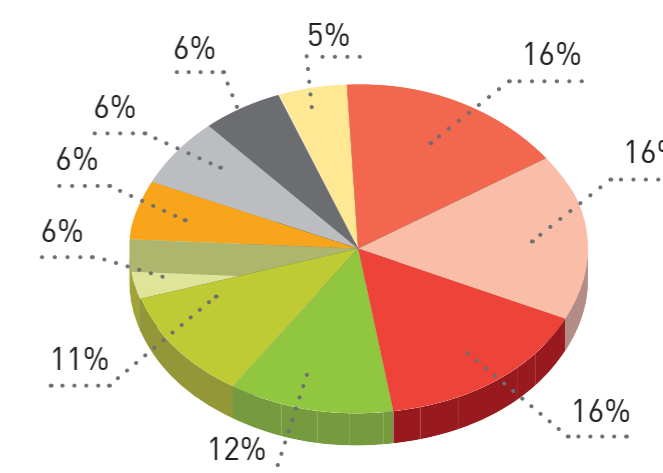


**Message :** faites des offres promotionnelles en période creuse sur des prestations additionnelles et proposez des offres de parrainage.

# Vos investissements en communication

## Répartition conseillée de votre budget de communication annuel.

- Presse quotidienne
- Affichage/Radio
- Annuaire
- Imprimés publicitaires toutes boîtes
- Courrier client
- Site Internet
- Google
- Sms client
- Courrier prospect (nouveaux voisins)
- Gratuit local



**Un investissement annuel de 4% de votre chiffre d'affaires vous permet d'assurer une communication multi-média efficace :**

- une présence sur Internet, en média de masse,
- des campagnes d'imprimés publicitaires et des mailings de prospection,
- plusieurs mailings personnalisés auprès de vos clients.