

Dr. Hauschka



Questionnaire d'épanouissement pour la formation d'Esthéticienne Dr. Hauschka

Nous sommes ravis d'avoir suscité votre intérêt pour les cosmétiques Dr. Hauschka et la formation pour devenir Esthéticienne Dr. Hauschka. Si vous envisagez de vous inscrire, notre Account Manager viendra vous rendre visite pour mieux vous connaître. Si vous avez déjà rédigé un business plan pour votre institut, il sera peut-être intéressant d'en faire votre connaissance. Nous vous demandons également de répondre aux questions ce sera, dont nous discuterons ensemble.

1. Situation personnelle

1.1 Qu'est-ce qui fait que vous êtes « vous » (dites-nous en plus sur vous) ?

1.2 Quelles sont vos qualités et vos ambitions ?

1.3 Quelle(s) qualité(s) souhaiteriez-vous développer davantage ?

Dr. Hauschka



1.4 Avec quel objectif but souhaitez-vous devenir Esthéticienne Dr. Hauschka certifiée ?

1.5 En devenant Esthéticienne Dr. Hauschka, comment voulez-vous vous distinguer de la concurrence ?

2. Institut de beauté

2.1 Qu'est-ce qui différencie votre salon des autres instituts de votre région ?

2.2 Quelle ambiance souhaitez-vous créer dans votre salon, quel sentiment doivent ressentir vos clients en entrant ?

Dr. Hauschka



2.3 Quelles sont vos heures d'ouverture ?

	Jour	Soirée
Lundi	de à heures	de à heures
Mardi	de à heures	de à heures
Mercredi	de à heures	de à heures
Jeudi	de à heures	de à heures
Vendredi	de à heures	de à heures
Samedi	de à heures	de à heures
Dimanche	de à heures	de à heures

2.4 Où comptez-vous exposer les produits Dr. Hauschka dans votre salon ?

3. Promotion et ventes

3.1 Veuillez décrire votre client idéal.

Son âge, son mode de vie, le type de sport qu'il/elle pratique, l'endroit où il/elle fait ses courses, s'il/elle a des enfants ou non ? En créant un client imaginaire avec le plus de détails possible, vous pourrez répondre aux questions suivantes plus facilement et de manière plus ciblée.

3.2 Quels réseaux et/ou moyens utilisez-vous pour obtenir de (nouveaux) clients ?

Off-Line

Dr. Hauschka



En ligne :

3.3 Comment attirez-vous des clients dans votre salon pour un soin ?

3.4 Comment maintenez-vous la relation avec vos clients lorsqu'ils ne sont pas dans votre salon ?

3.5 Voyez-vous des opportunités de collaboration dans votre région pour approcher de nouveaux clients ?

Par exemple, des collaborations avec d'autres entrepreneurs, commerçants, marques ou personnes. À quoi ressembleraient de telles collaborations ?

Dr. Hauschka



3.6 Comment vendez-vous des soins (principaux ou complémentaires) et des produits à vos clients ?

3.7 Comment vous assurez-vous que les clients continuent à utiliser vos produits même s'ils ne sont pas venu dans votre salon pendant un certain temps ?

3.8 Est-il facile d'acheter des produits chez vous sans avoir de réservation pour un soin ?