



Cahier des Charges

Profil de prospection commerciale

Nom de l'entreprise : IKI BEAUTE PARIS

Date : 12/02/2015

Ce document confidentiel constitue une base pour mieux connaître votre entreprise et vos objectifs sur le marché italien. C'est à partir de la précision de vos réponses que nous établirons vos rendez-vous.

I - FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

SIREN	528 970 163
NAF	4645Z
Activité	Conception, développement et commercialisation de cosmétiques
Coordonnées	232 rue de la Carnoy, 59130 Lambersart
Téléphone	03 20 93 69 47
E-mail	valerieblard@beautanicae.com
Web	www.beautanicae.com
Dirigeant	Valérie Blard-Morrissey

Appartenez-vous à un groupe ou holding ? NON

Avez-vous des filiales à l'étranger ? NON

Effectif de l'entreprise :Effectif du service export :

II - ACTIVITES DE L'ENTREPRISE (code A.P.E.) :

Descriptif complet de votre activité et de vos produits/services

La société conçoit, développe et commercialise une gamme de soins biologiques destinés aux futures et jeunes mamans. La gamme comporte 8 produits revente actuellement (5 soins visage et 3 soins corps), ainsi que 8 produits format professionnel (à destination des instituts de beauté et spas).

Vos produits sont-ils soumis à des normes spécifiques ? Si oui, lesquelles ?

La gamme est certifiée biologique par Ecocerte et labellisée Cosmebio.

III - MARCHES ET CLIENTELE ACTUELS

Secteur(s) concerné(s) :	Application(s) de votre (vos) produit(s) / service(s) :
Pharmacies	8 produits revente
Magasins bio	8 produits revente
Instituts et spas	8 produits revente + 8 produits format cabine (grand format)
Magasins maman/bébé	8 produits revente

Produits/services exportés :

Toute la gamme

Pays d'exportation :

La société exporte en Malaisie et à l'île Maurice.

Mode de commercialisation

Via un distributeur ou un importateur ou encore des points de vente directs (magasins bio, chaînes de pharmacies...)

Parts de marché (par produit et par pays) :

Inconnu

Technologies concurrentes :

Inconnu

IV – CHIFFRE D’AFFAIRES

2011

2012

2013

Chiffre d'affaires de l'entreprise

Chiffre d'affaires export

VI- PROFIL DES PARTENAIRES SOUHAITÉS

PROFIL DETAILLE DU (DES) PROSPECT(S) A RENCONTRER :

- Clients finaux
- Importateurs
- Distributeurs
- Agents commerciaux
- Fabricants de produits équivalents aux vôtres
- Fabricants pour production sous licence
- Bureaux d'achats
- Fournisseurs

- Taille minimum de l'entreprise: pas de préférence
- Type de produits fabriqués : pas de préférence
- Niveau de compétence et spécificités techniques exigées : Pas d'exigence
- Vos quantités prévisionnelles d'achat annuelles :
A définir avec le partenaire.....
- Autres :

- Questions particulières à poser aux prospects ?
Taille du réseau de distribution si importateur ou distributeur / Volume d'achat annuel prévisionnel si point de vente direct.

VOTRE PROJET EXPORT

PROFIL DETAILLE DU (DES) PROSPECT(S) A RENCONTRER :

- Taille minimum de l'entreprise:
- Niveau de gamme des produits commercialisés :
.
- Clientèle locale ou étrangère :
- Caractéristiques des canaux de distribution envisagés :
Pharmacies / Magasins bio / Magasins mamans-bébé / Grands magasins
.....

- Questions particulières à poser aux prospects ?
- Ont-ils des produits similaires dans leur gamme de produits ? si oui, quelles marques ?
- Ont-il des marques bébé ?

- Quels sont les avantages de votre entreprise ou les spécificités sur lesquels nous devrions insister auprès des prospects ?
- Avantages techniques/qualité :
Marque biologique spécialement conçue pour la peau fragile des femmes enceintes ou allaitantes.
Produits à l'innocuité prouvée, sans ingrédients tératogènes, sans huiles essentielles, sans alcool
Gamme unique de soins visage spécial grossesse, unique en France
Gamme aux plantes médicinales : chaque soin a été conçu par rapport à un problème de peau spécifique rencontré pendant la grossesse ou la post-grossesse. Chaque soin a été développé à partir des plantes médicinales les plus adaptées à ce problème.

COMMENTAIRES

