

Liste des annexes

Annexe 1 : questionnaire de sondage pour l'obtention de données primaires

Sondage sur les centres de soins et de bien-être

**Vous avez envie de vous faire du bien, de soigner votre corps ?
Vous avez envie de vous relaxer, de prendre soin de votre peau ?**

Nous créons en ce moment un projet d'ouverture d'un centre de soins et de bien-être dans la région de Mons. Mais pour cela nous avons besoin de vous, de 5 petites minutes de votre temps pour répondre à ces quelques questions.



Je suis : Homme Femme
Age : ans Lieu du domicile :

Q1. Le bien-être, c'est quoi pour vous ?

.....
.....
.....

Q2. Faites-vous des soins ? Quels types de soins connaissez-vous/utilisez-vous ?

.....

.....

Q3. Fréquentez-vous un centre de soins ou de bien-être (beauté, esthétique, spa, relaxation, remise en forme, déthétique, coaching, conseil,...) ?

- Oui, au moins une fois par semaine
- Oui, au moins une fois toutes les 2 semaines
- Oui , au moins une fois par mois
- Oui, au moins une fois tous les 2 mois
- Oui, quelques fois par an
- Non, jamais. Pour quelle(s) raison(s) ?

**Q4. Quels sont les éléments qui vous paraissent importants dans un tel lieu ?
(plusieurs réponses possibles)**

- L'accueil
- Le cadre soigné et l'ambiance chaleureuse
- L'agencement, la décoration
- Qualité/prix des prestations
- La compétence des professionnels
- L'écoute, le conseil, le suivi
- La disponibilité, horaires d'ouverture non-stop – 2 jours nocturnes (21h30)
- La convivialité
- L'authenticité
- Parking privé (sécurité et gain de temps)
- La qualité des produits (produits de haute qualité connus et reconnus)
- Autres :



**Q5. A l'inverse, quels seraient les reproches que vous pourriez faire à un centre de soins ?
(plusieurs réponses possibles)**

- Accueil de mauvaise qualité
- Etablissement de mauvaise qualité (mobilier vétuste, mauvais agencement,...)
- Prestations de mauvaise qualité

- Prix des prestations trop élevés
- Institut mal situé (pas de parking, accès difficile,...)
- Autres :
- Aucun reproche

Q6. Connaissez-vous le concept de fish pédicure ?

- Oui Non

Q7. Avez-vous déjà eu recours à une séance de fish pédicure ?

- Oui Non

Les fish spa proposent des séances de pédicure durant lesquelles vous plongez vos pieds dans un aquarium plein de garra rufas, appelés aussi « poissons docteurs ». Les garras rufas ont de multiples vertus dont la principale est de se nourrir des peaux mortes par un effet de délicates suctions (ces poissons ne possèdent pas de dents). Vous sortirez amusé de cette expérience naturelle et avec les pieds « tout doux ».

Q8. Avez-vous été satisfait(e) de votre/vos séance(s) de fish pédicure ? Retenteriez-vous l'expérience ? Pour quelle(s) raison(s) ?

.....

.....

.....

Q9. Pour vous, une séance de fish pédicure est avant tout un moment ...

- de détente et de relaxation
- de convivialité et de rires entre amis/famille
- de soin pour vos pieds

Q10. Si ce fish spa était situé à une distance acceptable de chez vous, à quelle fréquence seriez-vous susceptible de vous y rendre ?

- Je ne m'y rendrais pas
- Plusieurs fois par mois
- Environ 1 fois par mois
- 2 à 3 fois par an
- Occasionnellement

Q11. Quel(s) jour(s) de la semaine, et dans quelle(s) tranche(s) horaire(s) seriez-vous susceptible de vous rendre dans ce centre de soins ?

	9 - 12h	12h - 15h	15h - 18h	18h - 20h	20h - 22h
Lundi	0	0	0	0	0
Mardi	0	0	0	0	0
Mercredi	0	0	0	0	0
Jeudi	0	0	0	0	0
Vendredi	0	0	0	0	0
Samedi	0	0	0	0	0
Dimanche	0	0	0	0	0

Q12. Pourriez-vous offrir une séance de fish spa à un proche (pour une occasion spéciale ou non) ?

- Oui sûrement
- Oui peut-être
- Non, pour quelle(s) raison(s) ?

Q13. Quel budget mensuel moyen dépensez-vous dans :

	Moins de 20 €	Entre 20 et 49 €	Entre 50 et 99 €	Entre 100 et 150 €	Plus de 150 €
Les soins esthétiques et beauté :	0	0	0	0	0
Les produits esthétiques et beauté :	0	0	0	0	0

Nous vous remercions de votre participation à notre sondage !

N'oubliez pas de nous remettre votre questionnaire au plus vite :

- ✓ **Soit vous le rendez à la personne qui vous a sollicité pour ce sondage ;**
- ✓ **Soit envoyé par e-mail à l'adresse suivante : sondageucl@hotmail.fr ;**
- ✓ **Soit par courrier à l'adresse suivante : Sondage UCL, Rue du Temple 54, 7011 Ghlin ;**

Annexe 2 : quelques méthodes marketing pour le positionnement prix

Voici quelques méthodes utilisées par les spécialistes du marketing. A adapter, bien sûr, en fonction de nos objectifs dans l'année (saisonnalité des ventes).

- **Le « pricing premium »** (prix élevés, qualité élevée)

Cette stratégie de prix concerne tout le domaine du luxe. Prenez un spa dans un hôtel luxueux. Le décor est sublime et les prestations de très haute qualité. L'heure de massage est fixée au minimum à 120 euros.

- **Le « pricing de pénétration »** (prix bas, qualité élevée)

Ici, le prix est positionné bas pour gagner des parts de marché. Une fois celles-ci conquises, les prix augmentent.

- **Le « pricing économie »** (prix bas)

Le prix bas induit un effet volume, grâce à des prestations accessibles à un plus grand nombre de personnes. Un spa peut essayer de construire sa stratégie ainsi, en tablant sur un taux de remplissage élevé pour arriver à atteindre son point mort et un certain niveau de rentabilité.

Il existe encore d'autres approches de politique de prix.

- **Le « package pricing »**

Il consiste à créer une offre composée de plusieurs services pour la rendre plus attrayante et plus intéressante que le service pris isolément.

- **Le « pricing promotionnel »**

Une stratégie simple du « un service acheté, un produit ou service offert ». Une idée assez attractive consiste à proposer un « soin découverte » pour chaque client qui achète un coffret cadeau bien être. A mettre en place pour la fête des mères ou à l'occasion de Noël. L'occasion d'attirer puis de fidéliser deux clientes.

- **Le « pricing psychologique »**

Cette stratégie est utilisée quand on veut toucher le côté émotionnel du client en proposant des prix à 49 euros, à 69euros ou 99 euros. On couple souvent cette approche avec une autre stratégie. Le package de soins hammam/jacuzzi/massage (de 30 mn) est par exemple proposé à 49 € dans certains spas.

Annexe 3 : grille tarifaire des services et produits qui seront proposés dans le centre

Soins du visage :

- Soin visage aux huiles essentielles 50 €
- Son visage Hyaluron 70 €
- Soin visage Vitamine C 70 €
- Massage du visage + cuir chevelu 40 €

Soin du corps :

- Massage 30 minutes relaxant aux huiles essentielles 50 €
- Massage 45 minutes relaxant aux huiles essentielles 65 €
- Massage aux pierres chaudes 70 €
- Massage Hoit Chocolate 70 €
- Massage à la bougie 70 €
- Massage aux coquillages 70 €
- Soin du dos 50 €
- Soin des jambes « cryo » 50 €
- Gommage du corps 40 €
- Fish massage 70 €

Epilations :

- Demi-jambes 20 €
- Jambes complètes 30 €
- Jambes complètes + bikini simple 40 €
- Jambes complètes + bikini intégral 45 €
- Bikini simple 20 €
- Bikini intégral 25 €
- Aisselles 20 €
- Soucils 20 €

Pédicure :

- Soins des pieds à la paraffine 35 €
- Soins des pieds + pédicure 45 €
- Pose de vernis 25 €
- Fish pédicure 35 €

Manucure :

- Soins des mains à la paraffine 35 €
- Soins des mains + manucure 45 €
- Pose de vernis 25 €
- Fish manucure 35 €