



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION NATIONALE,
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

Education Nationale : Pour une Maîtrise des outils Marketing adressés aux élèves en Esthétique

Stéphanie COURANT-PORET, Responsable Commercial 3Ci
Solutions
Olivier LEFEUVRE, Responsable Programme Education 3Ci
Solutions

Paris, le 03 juin 2016



Ordre du jour

- ❑ Présentation 3Ci Solutions 5m
 - Historique, quelques chiffres, organisation, valeurs ajoutées

- ❑ Présentation de l'offre 3Ci Esthétique 10m
 - L'offre 3Ci Solutions, mode commercialisation et tarifs
 - Programme Education

- ❑ Démonstration : de l'encaissement au développement 30m
 - ✓ Gestion de l'encaissement, du stock, fichier client
 - ✓ actions marketing, optimisation du planning, analyse de l'activité

- ❑ Conclusion : questions - réponses 15m



Présentation 3Ci Solutions - Historique

- ❑ Fondée en 1981 par un informaticien et un coiffeur, 3Ci conçoit, construit et commmercialise des solutions d'encaissement et de gestion spécialisées pour les salons de coiffure
- ❑ 1993 : Première caisse tactile du marché de la coiffure sous Windows
- ❑ Les années 2000
 - Suite logiciel compatible environnement PC Windows
 - Renforcement des fonctions spécifiques aux instituts de beauté
- ❑ 2010 : Lancement d'une offre Cloud et d'une offre modulaire (packs)
- ❑ 2013 : 3Ci devient 3Ci Solutions et signe un partenariat avec la Cnaib 
- ❑ 2015 : RDV On 'Line – Refonte AGENDA Clients/Collaborateurs - MARKETING analyses ROI et outils d'accompagnement
- ❑ 2016 : Partenariat CEGECO 

Présentation 3Ci Solutions – Quelques chiffres



CA 2015 : 3 M€ en croissance de 10% v 2014

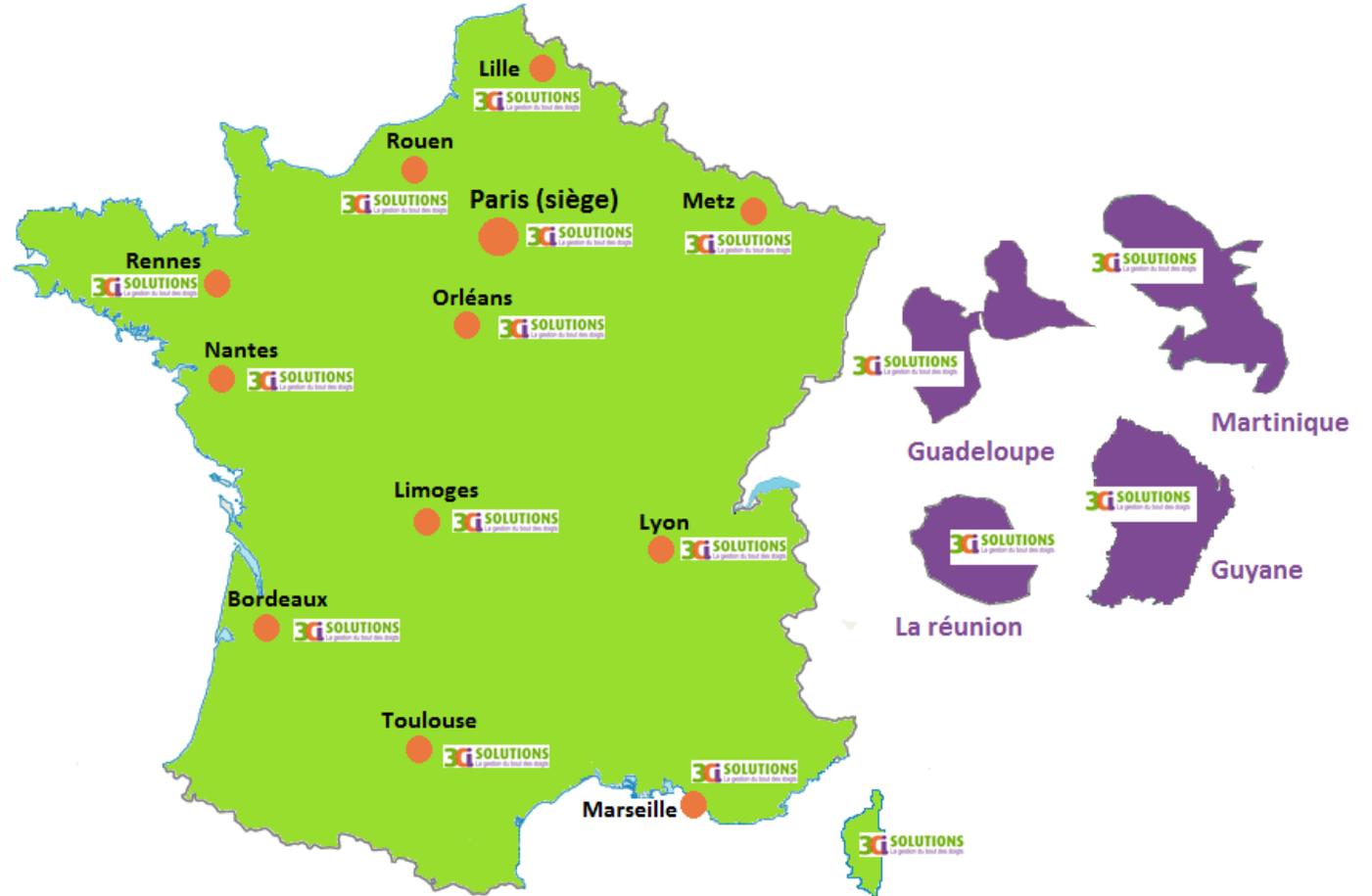
10 000 clients nous ont déjà fait confiance :

- 5000 clients actifs dont 1000 en esthétique
- 500 clients en mode Cloud en forte croissance depuis 2012



Présentation 3Ci Solutions – Organisation commerciale

Une forte présence nationale





Présentation 3Ci Solutions – Valeurs ajoutées

- ❑ Expertise METIER
- ❑ Solution GLOBALE
- ❑ Adaptabilité de l'offre (modularité fonctionnelle, tarifs)
- ❑ Accompagnement au développement (CA, marges, visites client...)
- ❑ Interlocuteur Unique
- ❑ Proximité Terrain
- ❑ Maitrise du développement
- ❑ Un souffle NOUVEAU (dynamique conquête, innovations utiles, clients au centre, Programme Education, Marketing, Partenariat, etc...)





Présentation 3Ci Coiffure : Les offres

Offres Matériels

Tactiles :

- 3Ci Touch (*)
- Reconditionnées
- PC All in One
- Pad

Périphériques :

- Imprimantes : A4, Ticket
- Lecteur code barre
- Afficheur externe
- Tiroir caisse
- ...

Offres Logiciels

➤ 3Ci Coiffure : une offre modulaire

Module de base (2 collaborateurs) :
Encaissement, planning,
gestion de stock, Pont comptable

Packs disponibles en sus :
Pack Gestion
Pack Marketing
Pack Fidélité

✓ 3Ci Esthétique : une offre modulaire

Découpage idem 3Ci Coiffure avec en plus

Gestion des abonnements, forfaits,
Chèque cadeaux, carte prépayées,
Gestion des cures d'amincissement etc...

Offres Services

Assistances :

- Matériel (6 jours/7; sous 24h)
- Logiciel (avec ou sans mise à jour *)

- Installation et formation sur site
- Formation a distance (FAD) (*)

- Abonnement Cloud (Windows, Apple Android)
- Mailing SMS, e-mail ...

- Rendez-vous Internet (*)
- Site Internet (*)

(*) Nouveauté 2015



Démonstration : La Gestion



Démonstration
3Ci Solutions

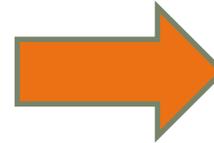


Les Principes du Marketing : dans votre institut

Votre
savoir
faire

□ Vos pratiques quotidiennes

- Accueil / Attentions
- Espace / Ambiance
- Site Web / Services proposés
- Expertise métier
- Compétences de vos collaborateurs
- Qualité de vos prestations



**Des actions de
marketing opérationnel
faciles à mettre en
œuvre dans votre
établissement**

□ La situation du marché

- Espacement des visites
- Baisse du panier moyen
- Renforcement de la concurrence



Principes de base

- ❑ Disposer d'un fichier client à jour
 - 1^{ère} étape pour pouvoir adresser vos cibles
 - Le mettre à jour régulièrement (coordonnées + historique)
- ❑ Se poser les questions suivantes AVANT d'agir :
 - J'ai besoin / Je souhaite travailler sur QUOI ?
 - Auprès de QUI ? (quelle cible)
 - A partir de QUAND ? (date de réception client)
- ❑ Réaliser des actions régulièrement
 - Occuper le terrain et créer un nouveau lien
 - Alternier les messages et offres (fonction des types de clients)
- ❑ Mesurer la valeur générée

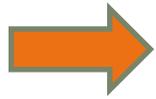
Fonctionnalités du Millesime 2015





Actions pouvant être mises en œuvre

Disponible dans
les solutions 3Ci

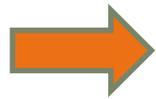


- Informations
- Promotions
- Abonnement
- Mailing & e mailing
- Couponing
- SMS Marketing
- Parrainage
- Marketing événementiel
- Fidélisation



Actions pouvant être mises en œuvre

Disponible dans
les solutions 3Ci



- Promotions
- Abonnement
- Mailing & e mailing
- Couponing**
- SMS Marketing**
- Parrainage
- Marketing événementiel
- Fidélisation

Agir sur votre
clientèle



Couponing

- ❑ La démarche :
 - Proposition de remise limitée dans le temps pour une prochaine visite

- ❑ Comment ?
 - Coupon donné au client à la suite du ticket de caisse



Couponing

□ Présentation de 2 actions de couponing

➤ Coupon de suivi ou renouvellement

- Ex : incitation à revenir avant 4 semaines pour un soin

➤ Coupon promotion sur périodes creuses

- Par exemple, inciter vos clients à venir entre le 1er et le 10 décembre ou les 15 premiers jours de janvier

D'autres actions de couponing peuvent être mises en œuvre





Couponing – Mise en œuvre avec 3Ci Solutions



3Ci SOLUTIONS
La gestion du bout des doigts

Démo Néo Esthétique
BP 104 - 77206 MARNE LA VALLEE Cedex 1
Tél : 01 64 80 39 39
Jeudi 19 Septembre 2013

Françoise, espace Féminin

Soin Visage	Françoise	17.00€
Soin Corps	Françoise	37.00€

TOTAL TTC à régler : 54.00€

Espèces :	60.00€
Monnaie rendue	6.00€

Total HT : 45.15€
TVA : 8.85€

Nous vous remercions de votre fidélité...
...et de votre confiance

3Ci SOLUTIONS
La gestion du bout des doigts

Démo Néo Esthétique
BP 104 - 77206 MARNE LA VALLEE Cedex 1
Tél : 01 64 80 39 39

Mme Stéphanie DURAND
Sur présentation de ce ticket

-5€
de remise


3 094600 001502

Sur votre prochain soin
Offre valable jusqu'au 18/11/2013
A bientôt

3Ci Solutions
Institut
Tél : 01 64 80 39 39

Sur présentation de ce Coupon

-15%
de remise

Sur toutes les Prestations


3 000000 000007

Offre Valable sur le mois
de JANVIER 2015
A bientôt !

- ❑ Coupon de suivi et de renouvellement
 - Inciter le client à revenir avant 4 semaines pour un soin
- ❑ Transformer l'obligation légale du ticket de caisse en un outil de promotion facile à mettre en œuvre et économique
- ❑ Coupon périodes creuses

Démonstration
3Ci Solutions



Couponing – Synthèse

- ❑ Simple
- ❑ Facile à mettre à mettre en œuvre avec 3Ci Solutions
- ❑ Efficacité prouvée
- ❑ Economique

Action marketing déclenchée
quand le client est dans votre
établissement



SMS

- ❑ La démarche :
 - Information à tout ou partie de son fichier client (nouveautés, changements, remises, etc.)

- ❑ Comment ?
 - Ciblage avec le fichier clients, 3Ci Solutions selon l'information à délivrer



SMS

- Quelques exemples d'actions SMS
 - Anniversaire
 - Réactiver une clientèle qui n'est pas venue depuis une certaine date



SMS – Mise en œuvre avec 3Ci Solutions

- ❑ Informer les clients d'une promotion sur une période creuse



Démonstration
3Ci Solutions



SMS – Synthèse

- ❑ Simple
- ❑ Efficace car on touche directement le client via son mobile
- ❑ Relation privilégiée avec le client
- ❑ Facile à mettre à mettre en œuvre avec 3Ci Solutions
- ❑ Economique

Pouvoir communiquer à tout
ou partie de ses clients à tout
moment

A utiliser à bon escient



Synthèse des démonstrations

- ❑ Répondre à des besoins précis de votre métier
- ❑ Simple à concevoir
- ❑ Facile à mettre à mettre en œuvre avec 3Ci Solutions : 2 actions en 10 minutes !
- ❑ Outils de mesure des actions inclus dans les solutions 3Ci
- ❑ Investissements financiers nécessaires :

TRES faibles (avec les solutions 3Ci !)

Efficacité prouvée par nos clients depuis plusieurs années !



Questions - Réponses



Merci pour attention !

3Ci Solutions – Contact éducation :
Olivier LEFEUVRE : 01 64 80 39 25
lefeuvre@3ci.fr