

**La Meilleure
Formation**

**UP3
RESSOURCES**

Fiche Ressource

RESSOURCES



LEXIQUE BLOC 3

LEXIQUE

A – B – C – D – E

Alcools : Terme désignant le segment des parfums au sein d'un point de vente (extrait, eau de parfum,...)

Après-Shampooing : Produit capillaire utilisé après le shampoing en soin du cheveu

Après-Soleil : Produit utilisé après avoir pris le soleil pour apaiser la peau

Bannière : Enseigne ou signalétique en drapeau

Bouche-à-oreille : Publicité basée sur la transmission orale de la notoriété d'un commerce d'un client à un autre

CA : Chiffre d'affaires

Concept : Positionnement marketing et commercial d'une marque, d'un produit, d'un point de vente, orientation général, idée centrale

Corner : Espace réduit dédié à la mise en avant et à la mise en scène d'une marque dans un point de vente quel qu'il soit (signalétique propre à la marque, mobilier modulable pouvant s'adapter à différentes configurations)

Date de péremption : Date au-delà de laquelle un produit ne peut plus être utilisé.

Déontologie : Ensemble des règles et devoirs qui régissent une profession, la conduite de ceux qui l'exerce et leur rapport avec les clients

Devanture : Façade du point de vente

E-mailing : Courrier commercial électronique

Eau fraîche : Composition parfumée légère, le plus souvent aux agrumes

Eau de parfum : Composition parfumée composée de 15/20 % de matière odorante

Eau de toilette : Composition parfumée composée de 5/15 % de matière odorante

Échantillon : Minidosée offerte dans les parfumeries pour tester les produits

Empathique : Faculté de se mettre à la place de l'autre

Ergonomie : Technique d'organisation de l'espace de travail visant à fournir des conditions idéales de confort et d'efficacité. Un objet ergonomique a une forme pratique facilitant la prise en main et pratique

Éthique : Ensemble de règles de conduite morale dans l'exercice de sa profession

Extrait de parfum : Composition parfumée de 20 à 30 % de matières odorantes

Fidélisation : Procédé permettant de faire venir le client plus souvent et de soutenir ses achats

Fragrance : Particularité d'un parfum

Franchise : Commerçant indépendant lié par un contrat à une marque ou à une enseigne

Galénique : Mise en forme des produits cosmétiques et pharmaceutiques

GMS : Grande et moyenne surface)

Gondole : Rayonnage d'exposition des produits

Grande distribution : Représenté par les GMS et les épiceries de quartier, elle est un circuit de distribution des produits cosmétiques non négligeable

Huile essentielle : Huile issue de l'essence de plantes, des fleurs, baies / Essence volatile et très concentrée extraite des plantes

Huile pour le corps : Huile destinée à hydrater et nourrir le corps

Hypoallergénique : Formulé pour minimiser les risques d'allergies

Lait pour le corps : Lait onctueux qui permet de nourrir et d'hydrater le corps

Linéaire : Rayonnage d'exposition des produits dans un point de vente. Le mètre linéaire est une unité de largeur d'exposition des produits

Logo : Symbole ou signe graphique représentatif d'une marque, d'une enseigne ou d'une marque de produits

LEXIQUE

M - O - P - R - S - T

Marché de masse : S'oppose à une distribution dite sélective par une très large diffusion. Les *GMS* le pratique.

MDD : Marque de distributeur

Marketing : Toute techniques basées sur l'analyse de marché permettant de stimuler les ventes

Marchandisage : Technique de présentation et de mise en avant des produits basés sur l'analyse du comportement de la clientèle pour en accroître les ventes. Le marchandisage fait partie du marketing.

Mise en avant : Exposition privilégiée de produits pour une promotion ponctuelle

Olfaction : Perception des odeurs

Onychophagie : Habitude de se ronger les ongles

Packaging : Emballage des produits

Panier moyen : Montant moyen des achats de la clientèle à chaque passage en caisse

Plus-value : Bénéfice ou profit

PLV : Publicité sur le lieu de vente

Point chaud : Zone très propice à la vente

Prospection : Tentative de conquête d'une nouvelle clientèle. Un prospect est un client potentiel.

Référencement : Ensemble de toutes les références des produits mis à la vente

Rentabilité : Caractère de ce qui procure un bénéfice, un profit satisfaisant

SAV : Service après-vente

Sel d'Aluminium : Molécule utilisée en cosmétique comme anti-transpirant

Slogan : Phrase d'accroche percutante

Solution : Préparation liquide et homogène contenant un ou plusieurs corps dissous.

Testeur : Article destiné à faire essayer le produit

Texture : Consistance d'une substance (crème, gel,..) lui conférant des qualités sensorielles

Touche olfactive : Languette de papier cartonné destiné à faire tester des parfums

Visuel : Thème en image d'une publicité

Volatil : Attribut d'un parfum qui se dissipe rapidement dans l'air

VPC : Vente par correspondance

Zone de chalandise : Zone géographique de provenance des clients.



Fiche Ressource

La Meilleure
Formation

UP3
RESSOURCES