

BILAN COMMUNICATION

Notation = 1 = mauvais / 5 = satisfaisant / 10 = Très bien

1/Emplacement de mon centre (par exemple : mon centre est dans une rue très visible, facile d'accès et avec un parking privé pour mes clients = 10 = très bien)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
2Je connais bien mes concurrents (par exemple : j'ai identifié chacun de mes concurrents, je sais ce qu'ils proposent comme soins, comme produits, je connais ses points forts = 10 = très bien)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
3/Visibilité extérieure de mon centre (par exemple : mon centre est dans une impasse, j'ai mis des panneaux à l'entrée du village et au coin de ma rue = 10 = très bien)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4/Visibilité actions à l'intérieur du centre (par exemple : pour la fête des mères j'ai mis des affiches partout dans les cabines, dans la salle d'attente et dans ma vitrine = 10 = très bien)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
5/Périodicité des actions, animations dans le centre (1 fois par mois = 10 / 1 fois tous les trois mois = 7/ 1 fois tous les 6 mois = 3 / 1 fois par an = 1)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
6/J'ai des nouvelles clientes grâce à ma page Si pas de page Facebook = 1	 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7/J'ai des nouvelles clientes grâce à mon site Si pas de site internet = 1	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8/Je communique régulièrement avec mes clientes (courrier, newsletter ou sms)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9/Je communique pour trouver des nouvelles clientes (publicité magazines, publicité sur internet, cartes de visites chez les commerçants amis, je participe à des foires, défilés...)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10/Je planifie les actions à l'avance (12 mois à l'avance = 10 = très bien)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Bonus/J'ai un logiciel de caisse et planning de RDV	Oui / Non
Faites le total de vos points