Le client recherche une relation individualisée. Il a besoin de se sentir unique et surtout compris dans ses besoins et désirs. Personnaliser une offre beauté, cela peut être : proposer un diagnostic ciblé (peau, cheveux, etc.). Vous pourrez ainsi diriger votre cible vers le produit adapté : satisfaction client garantie !

Bien sûr, les échantillons gratuits offerts pour toute commande sont toujours un bon point pour une expérience client réussie : d'une part, il est valorisant de se voir offrir un produit nouveau, ou simplement adapté à ses besoins, et d'autre part, c'est une bonne publicité pour vos produits.

Enfin, si la composition des produits cosmétiques est quelque chose qui intéresse votre client, soyez transparent à ce sujet. De même, n'hésitez pas à mettre en avant vos valeurs éthiques et environnementales. Si votre prospect, y sensible, il sera séduit par votre engagement.

1- Définir :

- expérience client

- satisfaction

3- Expliquer la phrase soulignée dans le texte

4- Montrer l'utilité d'offrir des échantillons gratuites pour une entreprise de produits cosmétiques

5-Pourquoi la satisfaction client est –elle importante pour les entreprises ?

6-Citer 3 éléments pour mesurer l'efficacité des stratégies de personnalisation de la relation client