



## **Especialista em maderoterapia**

*"Porque Seu Bem Estar Importa"*

Baptiste CHEVRIER, Christopher SEMEDO,  
Johan DOMINGUES TAVEIRA , Diana DIAS

---

# ÉTUDE DE MARCHÉ

---





# Habitudes de consommation de produits cosmétique et bien être

## Dépenses annuelle

286 €

## Facteurs influents sur le processus d'achat



Prix



Les préférences



Marques



Recommandations d'influenceurs et blogueurs



Conseils de spécialistes: médecins, professionnels

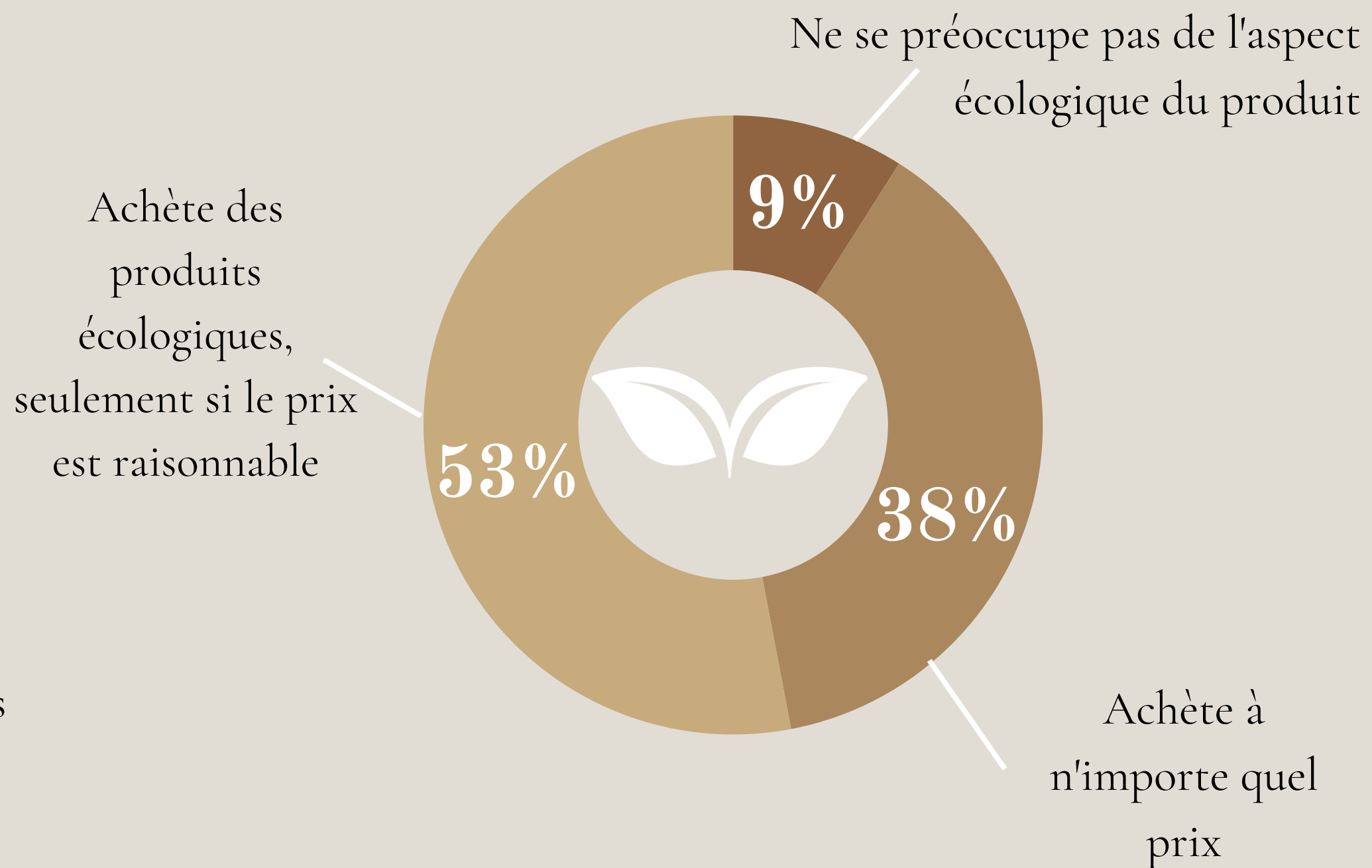
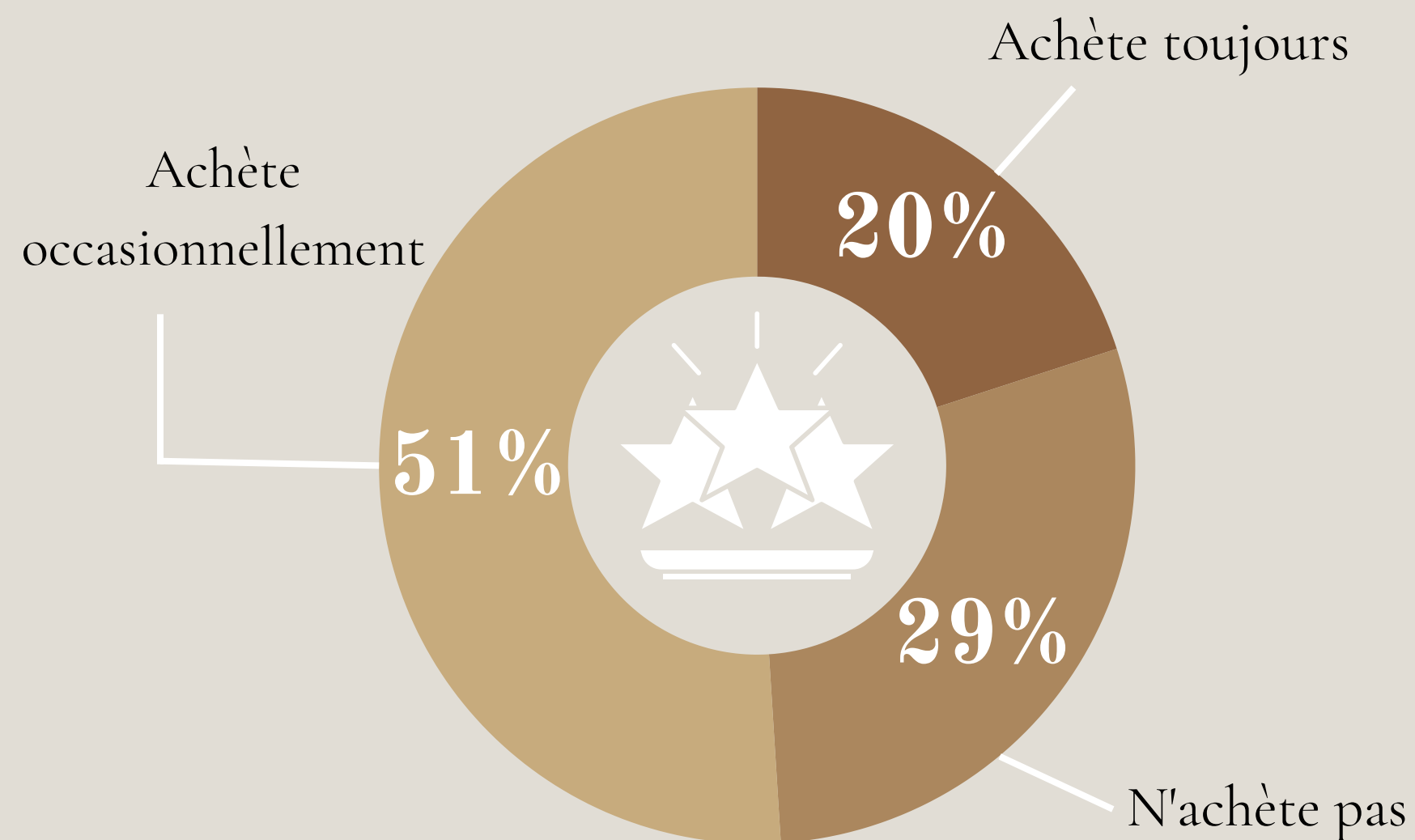


Opinions des pairs

# LES TYPES DE PRODUITS

## Produits premium

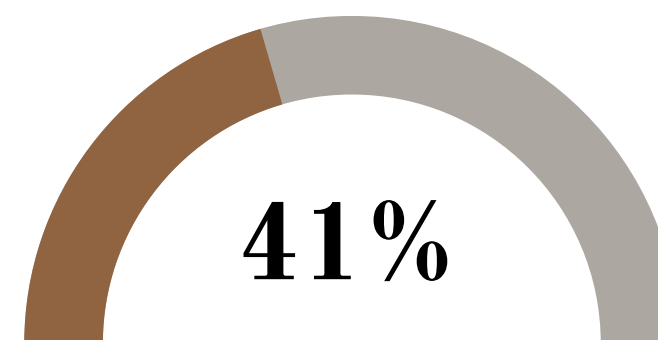
## Produits naturels



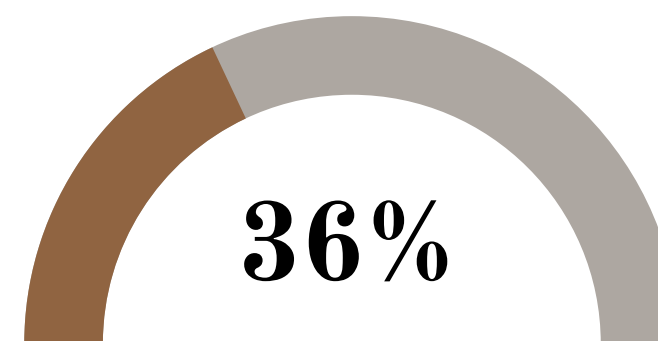
# Habitudes de consommation de produits cosmétique et bien être



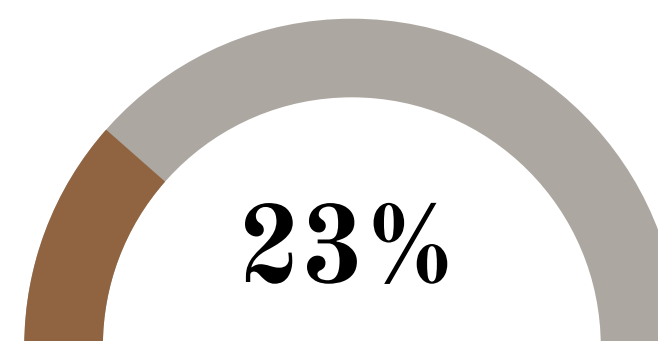
Quand est-ce que les portugaises achètent des produits cosmétiques et bien être ?



Quand les produits sont en promotion



Quand elles le souhaitent, sans occasions particulières



Quand les produits sont complètement utilisés

# CIBLES



- B to C
- Femmes
- Âgées entre 20 et 50 ans
- Effectuant des achats de produits cosmétique et bien être sur internet
- Ayant une appétence pour l'univers cosmétique et bien être
- Femmes qui veulent prendre soin de leurs corps

# CŒUR DE CIBLE



- A la cible B to C
- Des femmes âgées entre 25 et 40 ans
- Femmes sportives
- Femmes qui utilisent et achètent régulièrement des produits cosmétiques et bien être sur internet
- Femmes qui accordent un intérêt important à leurs physique (rendre leur physique esthétique aux maximum)
- Femmes qui recherchent un complément à l'entraînement physique



### Présentation :

Ana Magalhães est une jeune responsable marketing évoluant dans une agence marketing. Elle est très soucieuse de son image et de son bien être. Cette jeune femme est une sportive qui sculpte son corps. Elle recherche toujours à améliorer son physique à travers des produits / articles qui pourront l'aider à donner à son corps un aspect "fit". Avec un emploi du temps chargé, elle effectue beaucoup d'achats en ligne pour acquérir ce type d'articles. Son objectif principal est d'avoir un corps bien défini et améliorer son bien être. C'est une adepte inconditionnelle des massages drainant. Elle consulte régulièrement les réseaux sociaux, les blogs et des sites e-commerce pour trouver de nouveaux produits aux meilleurs prix.

**Nom :** Ana Magalhães

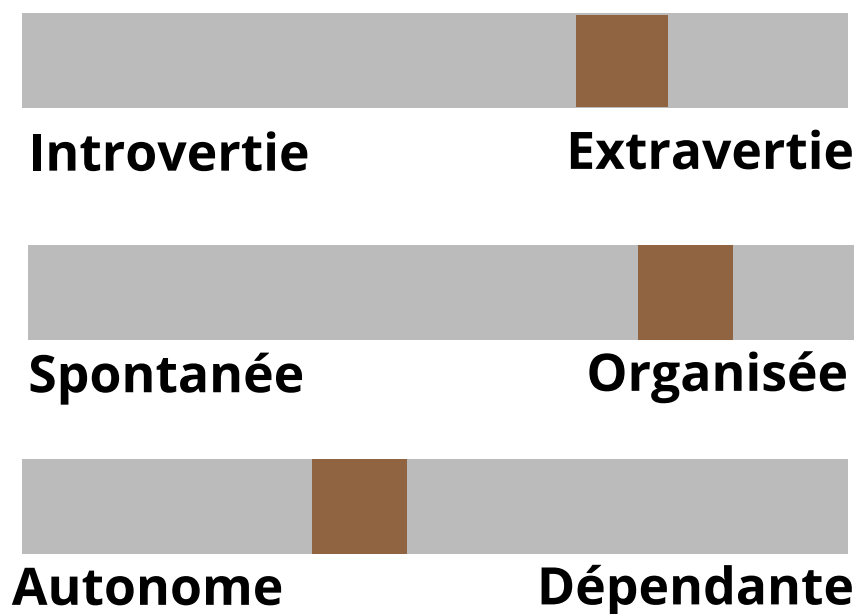
**Age :** 30 ans

**Emploi:** Responsable marketing

**Ville :** Lisbonne, 1100-148,  
Portugal

**Salaire :** 2 000€/ mois

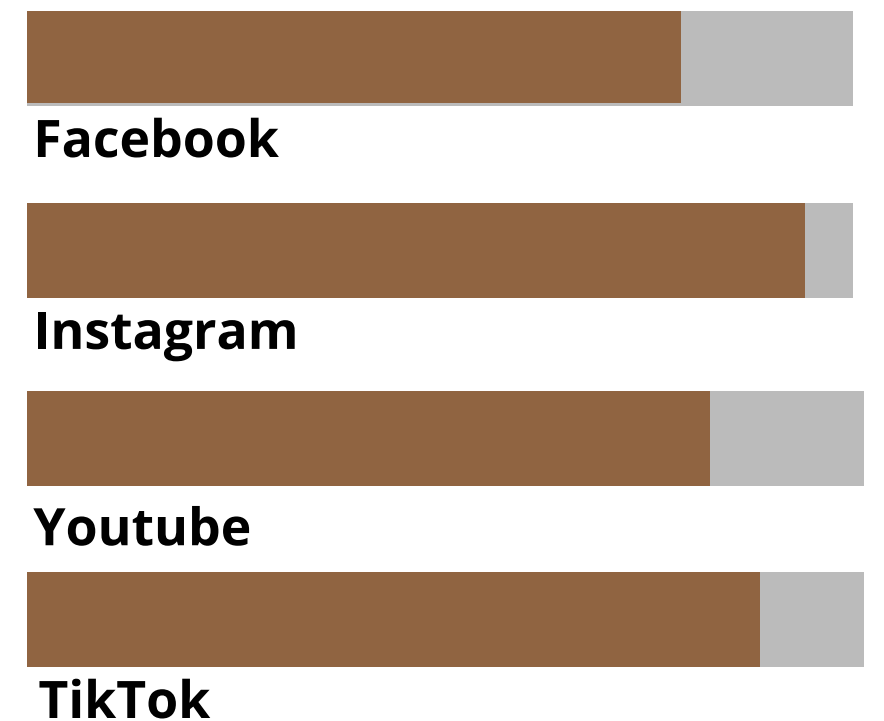
### Personnalité



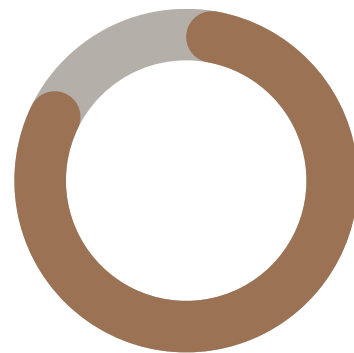
### Centre d'intérêts

- Sport
- Voyages
- Cosmétiques

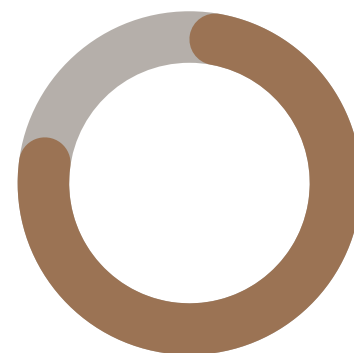
### Réseaux sociaux



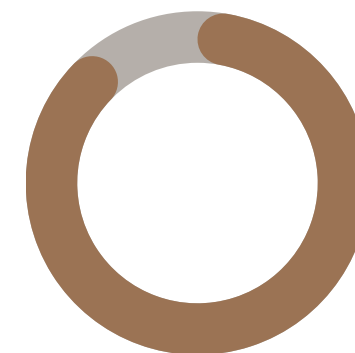
### Plateformes utilisées



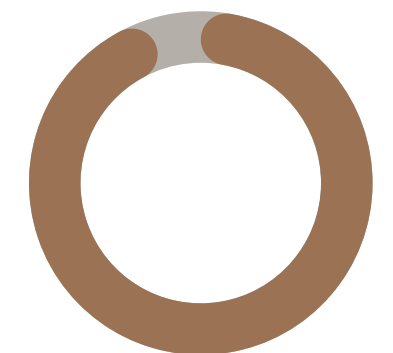
Téléphone portable



Ordinateur



Internet



Réseaux sociaux

---

# CONCURRENCE

---

The logo consists of a solid orange circle containing the letters 'BD' stacked above 'JC' in a white, serif font.

BD  
JC

# Principaux concurrents au Portugal



Maderoterapia Portugal

Vente de produits en ligne exclusivement, entreprise spécialisée en maderothérapie

Prix moyen kit maderothérapie: 140€

Différentes gammes de produits

Vente de formation en maderothérapie



Vente de produits en ligne au Portugal. Existe une boutique physique à Madrid

Prix moyen kit maderothérapie: 69,90€

Différentes gammes de produits



Vente de produits en ligne exclusivement

Prix moyen kit maderothérapie: 141,20€

Différentes gammes de produits



Vente de produits en ligne exclusivement

Prix moyen 1 article de maderothérapie: 35€

Différentes gammes de produits



## Forces

- Vente de produits en ligne exclusivement
- Flexibilité
- Petit stock qui limite le temps de livraison aux particuliers
- Limitation des coûts (masse salariale, locaux, etc)
- Bénéfices plus important
- Pas de frais de transport
- Liberté géographique

## Faiblesses

- Dépendance envers les fournisseurs
- Existence d'un stock qui entraîne des frais logistique
- Délais de livraison
- Manque de contrôle
- Marque pas connue
- Pas de boutiques en physique



## Opportunités

- 23% d'acheteurs en ligne, l'e-commerce au Portugal est un marché en croissance (53% de e-shoppeuse)
- Clientèle locale, en recherche permanente de produits cosmétiques et bien être innovants, avec un panier moyen plus élevé que la moyenne européenne
- Marché en croissance +4% des ventes de produits cosmétiques et bien être par rapport à 2021

## Menaces

- Type de business facilement recopiable
- Forte concurrence
- Conjoncture économique (inflation galopante)

# Notre business

● Portugal



---

# TYPE DE BUSINESS

---



# PROBLÉMATIQUE



66 % DES FEMMES NE RESTENT PAS NUES CHEZ ELLES, PAR MANQUE DE CONFIANCE ET HONTE

---

COMMENT AIDER LES FEMMES À SE SENTIR MIEUX DANS LEURS CORPS ?

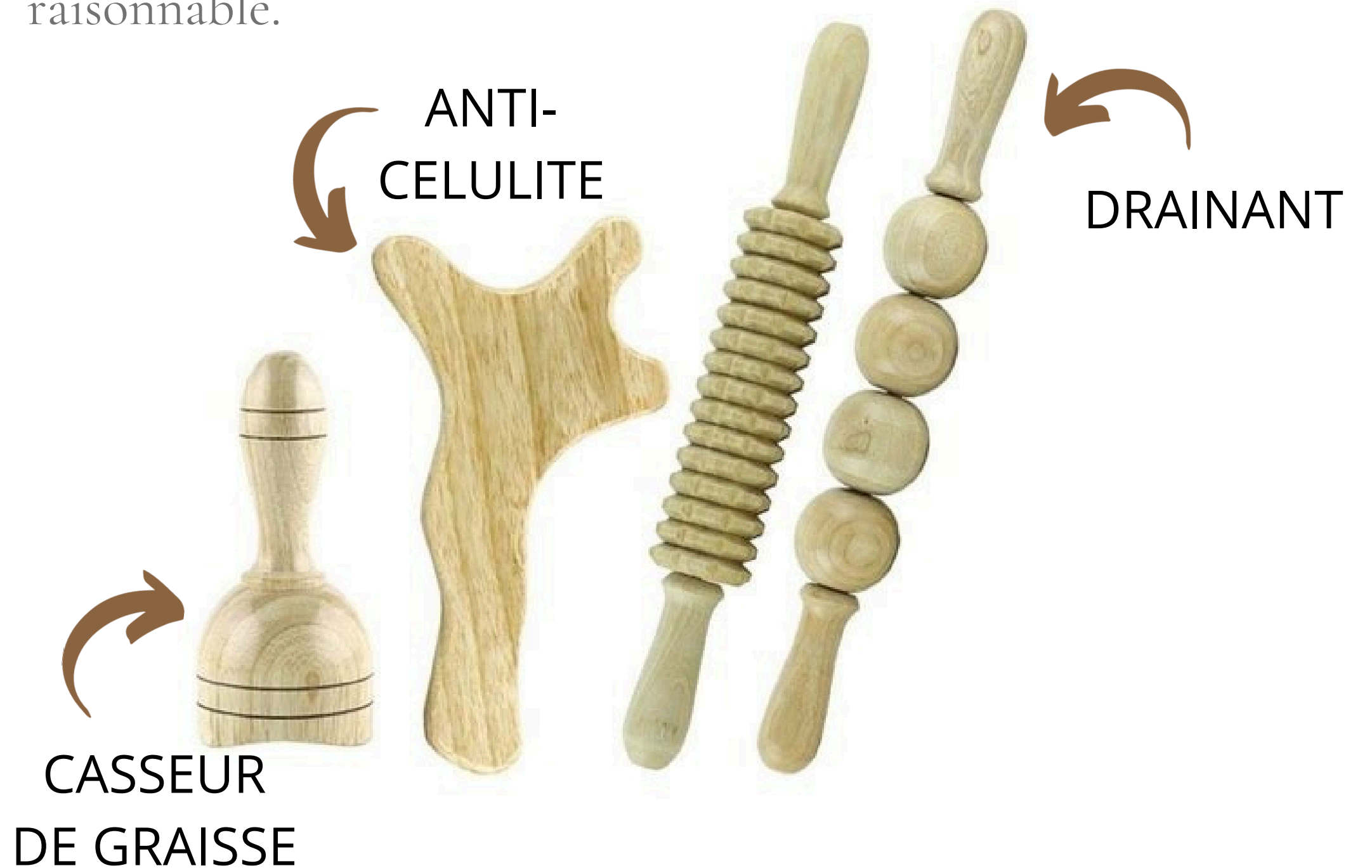
---



# CONCEPT BDJC



BDJC propose des instruments de madérothérapie en bois naturel. Nos produits sont disponibles en ligne à prix raisonnable.





# MATRICE MIX



PLACE

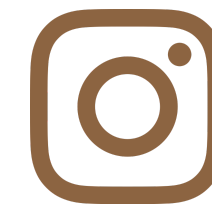


PRODUIT



25/30€ uté  
110€kit

PRIX



PROMOTION

# HISTOIRE



BDJC est né d'une problématique interne : la volonté de trouver une solution drainage à faire chez soi , sans avoir à sortir et moins cher.

Nous nous sommes tournés avec la solution de la madérothérapie, connue dans les pays d'Amérique latine mais peu connue au Portugal. Cette technique permet de masser la peau dans un but de drainer, amincir et améliorer l'aspect de la peau.

BDJC a donc vu le jour dans le but de rendre aux femmes portugaise toute la confiance en soi dont elles méritent

# VALEURS



NATUREL

ÉQUITÉ

BIEN-ÊTRE

EMPATHIE

INCLUSION

CONFIANCE

EN SOI

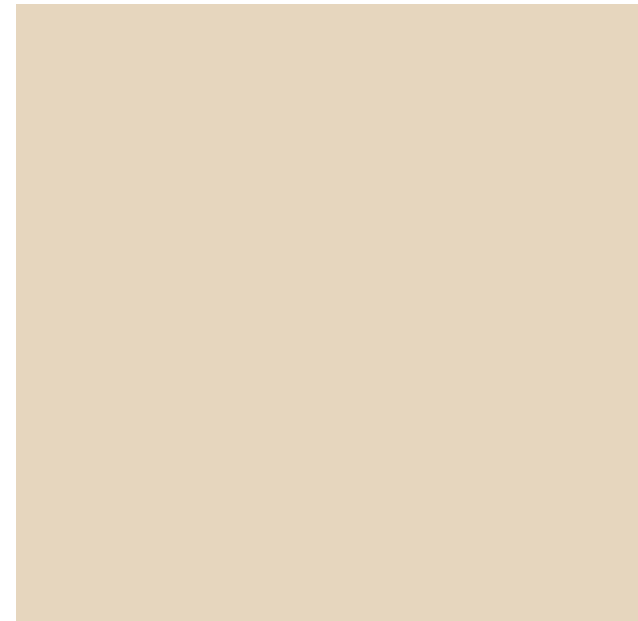
---

# BRANDING

---



# CHARTE GRAPHIQUE



#E6D6BE



#C89949



#705C3E



#D6A56F

TITRE / *texte* : Cormorant Garamond  
WEBSITE : Open Sans

# IDENTITÉ VISUELLE

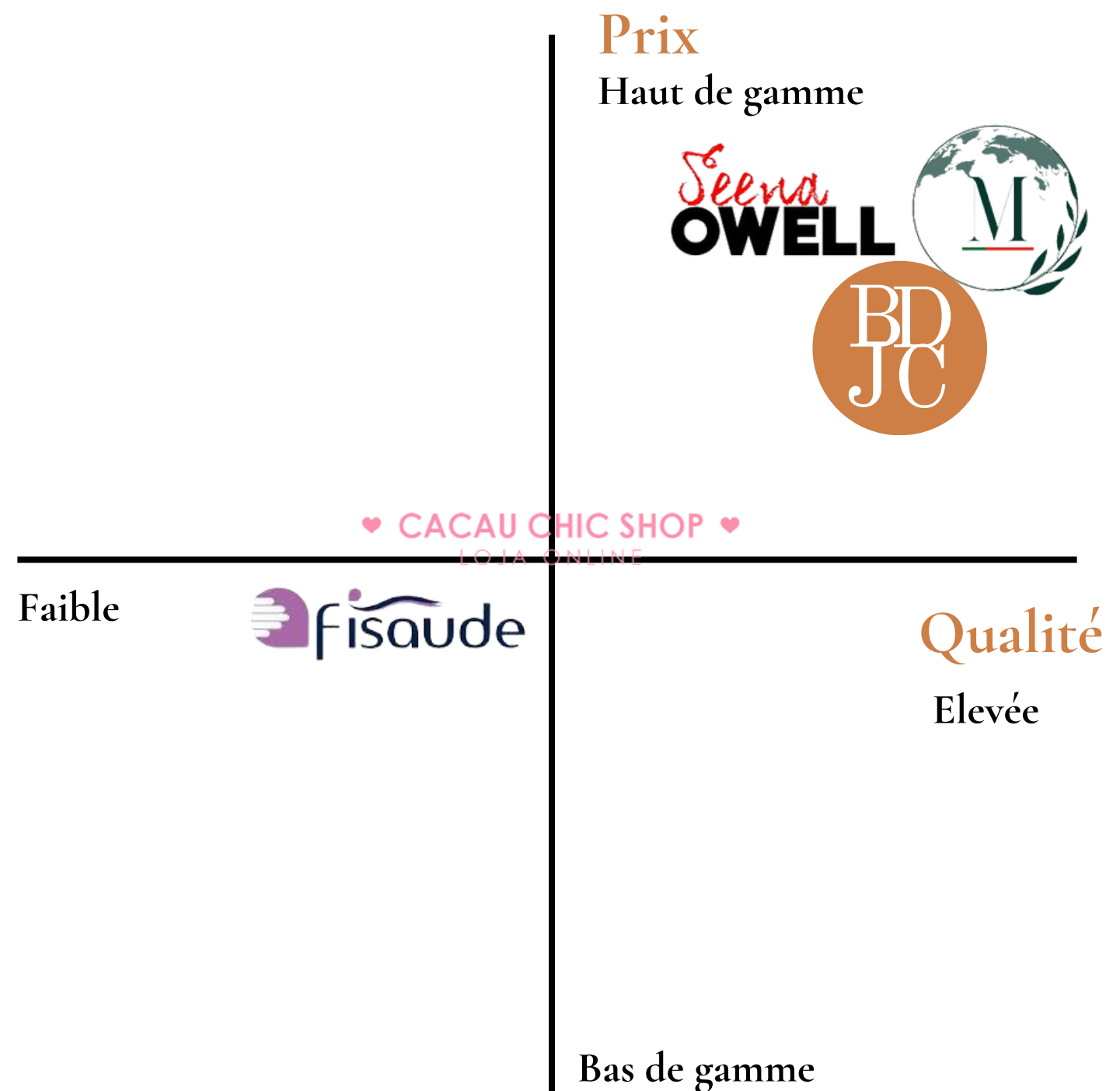


# MOODBOARD



# POSITIONNEMENT

Porque Seu Bem Estar importa



BDJC se positionne comme étant une marque haut de gamme, proposant des produits en bois.

Nos prix doivent être en cohérence avec ces éléments mais également avec le niveau de vie au Portugal.

Nous souhaitons que BDJC soit accessible aux femmes Portugaises.

**SAV**

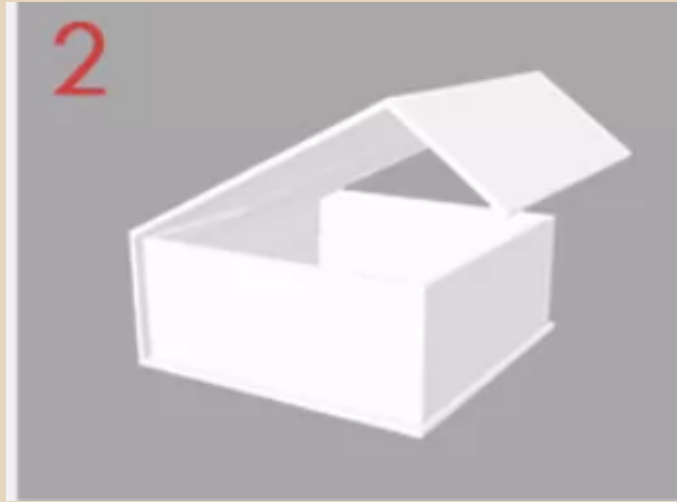
Porque Seu Bem Estar Importa



**CHATBOT sur Site**

**SAV mail : [contact@bdjc.com](mailto:contact@bdjc.com)**

**SAV téléphone : +351 668 221 259**



# PACKAGING

Porque Seu Bem Estar Importa



Intérieur adapté à la forme du produit

# COMMUNICATION

Porque Seu Bem Estar importa



## INSTAGRAM

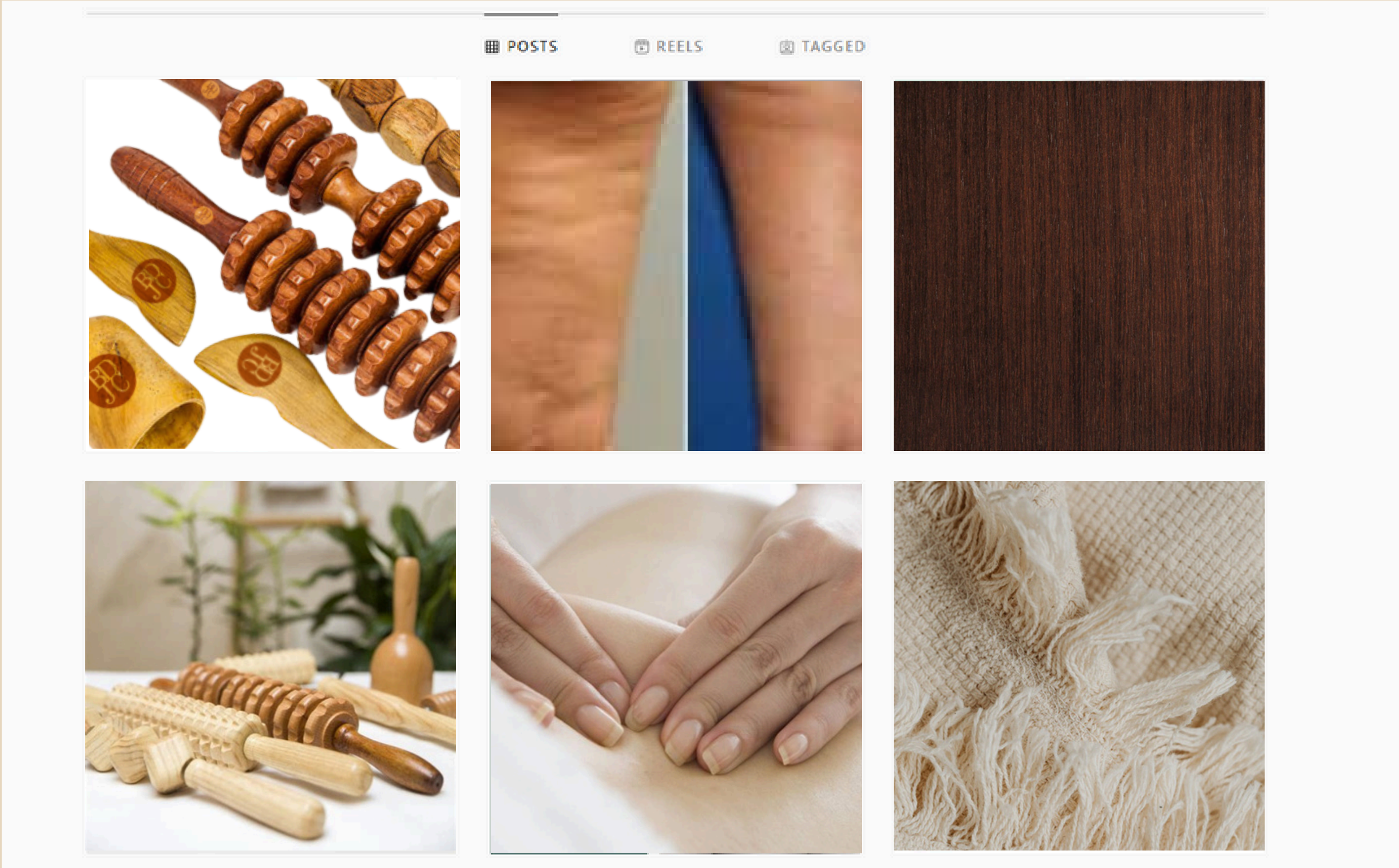
The screenshot shows the Instagram profile page for 'bdjc.maderoterapia.pt'. At the top right, there are buttons for 'Message', 'Follow', and a three-dot menu. The profile name is 'bdjc.maderoterapia.pt' with 145 posts, 3,636 followers, and 694 following. The bio reads 'Maderoterapia Portugal', 'Entrepreneur', and 'Porque sem bem estar importe' with a location pin icon. Below the bio is the website link 'bdjc.maderoterapia.pt'. A grid of four circular images is displayed below the bio, each with a caption: 'Produtos' (showing wooden rollers), 'Como usar' (showing a hand using a roller), 'Ofertas' (showing wooden rollers), and 'Avaliações clientes' (showing a hand holding a roller).

# COMMUNICATION

Porque Seu Bem Estar importa



FEED



# COMMUNICATION

Porque Seu Bem Estar importa



EXEMPLE POST



## 451 J'aime

Descobra os nossos kits de maderoterapia em venda no nosso website

[#bemestar](#) [#maderoterapia](#)

[#tratamentoestetico](#) [#estetica](#) [#madeira](#)

[#massagem](#) [#portugal](#) [#lisboa](#) [#modelar](#)

# COMMUNICATION

Porque Seu Bem Estar importa

SITE WEB: [bdjc.maderoterapia.pt](http://bdjc.maderoterapia.pt)



# COMMUNICATION

Porque Seu Bem Estar importa



UGC



# COMMUNICATION

Porque Seu Bem Estar importa



## INFLUENCE / PARTENARIAT

Pour réduire les coûts, nous enverrons nos produits de façon gracieuse à diverses influenceuses portugaise en adéquation avec nos valeurs.

### Cibles

- stars de telenovela
- les blogueuses en vogue



---

# LIEN AIRTABLE

---

<https://airtable.com/invite/l?>

[inviteId=invhqQqnPz8bNSSmY&inviteToken=57b08ad957abb685420e474e5d0d1670b7b68215f5e8e80127f37defc5203442&utm\\_medium=email&utm\\_source=product\\_team&utm\\_content=transactional-alerts](https://airtable.com/invite/l?inviteId=invhqQqnPz8bNSSmY&inviteToken=57b08ad957abb685420e474e5d0d1670b7b68215f5e8e80127f37defc5203442&utm_medium=email&utm_source=product_team&utm_content=transactional-alerts)

