

Gloss Hydratant : Lip & Boost

Nom de l'entreprise

- **Lip & Boost** : Évoque l'idée d'un gloss qui donne un coup de boost mental.

Le nom « Lip & Boost » est parfaitement adapté à l'entreprise car il incarne à la fois l'aspect esthétique et fonctionnel du produit.

« Lip » fait référence à la partie soin des lèvres, en lien direct avec le gloss, tandis que « Boost » évoque l'effet stimulant du produit sur la concentration et l'énergie, grâce aux arômes énergisants qu'il contient. Ce nom met en lumière la dualité unique du produit : un soin cosmétique haut de gamme qui offre également un bénéfice mental.

« Lip & Boost » se distingue ainsi comme une marque innovante, offrant une expérience de beauté et de bien-être au quotidien, parfaitement en phase avec les besoins des consommateurs modernes à la recherche de produits à la fois pratiques et performants. Le nom est court, facile à retenir et dynamique, ce qui en fait un excellent choix pour capter l'attention de la clientèle cible.

Slogan de l'entreprise

- « Un coup de gloss, un coup de boost ! »

Le slogan « Un coup de gloss, un coup de boost ! » est particulièrement pertinent pour Lip&Boost car il capture l'essence même du produit et de la marque. Il met en valeur la dualité de Lip&Boost, qui ne se limite pas à être un simple gloss, mais qui combine également une fonction stimulante grâce à ses arômes énergisants. Ce slogan souligne l'aspect à la fois esthétique et fonctionnel du produit, offrant ainsi un soin des lèvres tout en apportant un boost d'énergie et de concentration.

Sa simplicité, associée à une structure rythmée, le rend facile à mémoriser et à comprendre, ce qui est essentiel pour capter l'attention des consommateurs. De plus, il s'adresse directement à une clientèle moderne et active, en quête de solutions rapides et efficaces pour allier bien-être et performance.

Enfin, ce slogan reflète parfaitement les valeurs de la marque, en mettant en avant l'innovation, le luxe et la praticité, et il résonne avec les attentes d'une clientèle soucieuse de sa santé et de son efficacité au quotidien. En résumé, « Un coup de gloss, un coup de boost ! » résume avec impact et fluidité l'expérience unique et stimulante que Lip&Boost souhaite offrir à ses consommateurs.

Logo :

Décliner le logo de votre marque en trois couleurs distinctives, telles que le **violet**, le **blanc**, et le **doré**, présente plusieurs intérêts stratégiques :

- La déclinaison du logo en plusieurs couleurs permet à notre marque de maintenir une identité visuelle forte tout en offrant une certaine flexibilité. Le violet évoque la créativité, le luxe et la féminité, tandis que le doré renforce l'idée de prestige et de qualité. Le blanc, quant à lui, symbolise la pureté et la transparence. Ces déclinaisons permettent de transmettre des valeurs différentes tout en restant fidèles à l'image globale de la marque.
- Un logo décliné en plusieurs couleurs tout en conservant la même structure visuelle permet à notre marque d'être facilement reconnaissable, quelle que soit la teinte utilisée. Cela aide à capter l'attention des clients sur nos canaux, tout en renforçant leur mémorisation de la marque.
- La variété de couleurs permet d'intégrer le logo harmonieusement dans des designs variés, sans qu'il perde en lisibilité ou en impact visuel. Cela garantit une cohérence esthétique sur des fonds clairs, sombres ou texturés.

Moodboard

Lip & Boost



Lip&Boost

Un coup de gloss, un coup de boost !



#4C1D6D



#A187B0

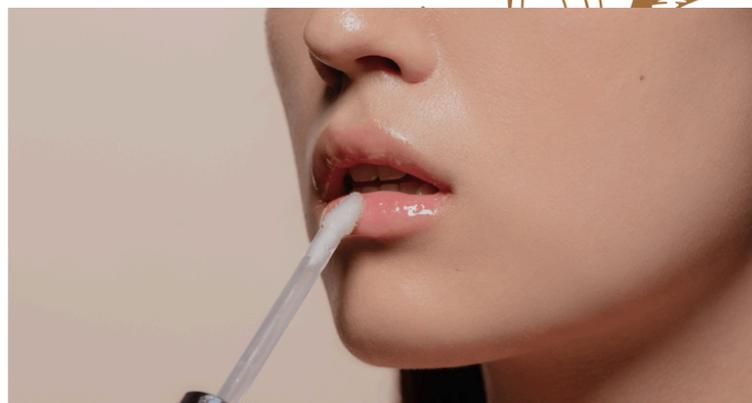


#E2D5C8



#FFF6F

APPLICATEUR



M O O D B O A R D

Présentation du produit :

Dans un monde où le besoin de concentration est essentiel pour réussir au quotidien, **Lip & Boost** se positionne comme un produit innovant qui allie à la fois **hydratation** et **focus mental**. Ce gloss cosmétique bio, **produit en France**, répond à un besoin clé : offrir un soin pour les lèvres tout en stimulant l'énergie mentale et la concentration.

Répondre à la fois au besoin de soin et de performance est un défi que **Lip & Boost** relève avec brio. Sa **formulation unique** repose sur des ingrédients **100% naturels**, soigneusement sélectionnés pour leurs propriétés énergétiques et hydratantes. Parmi les ingrédients actifs, on trouve des éléments nourrissants et des extraits qui favorisent la clarté mentale, permettant ainsi de **concentrer l'esprit** tout en **hydratant durablement** la peau fragile des lèvres. Ce produit est la réponse parfaite aux défis modernes de l'apprentissage et de la performance au travail.

Lip & Boost est bien plus qu'un simple produit de beauté. C'est un véritable allié pour ceux qui recherchent une **hydratation rapide** et un **coup de boost mental**. Sa **texture légère, non collante et non grasse**, permet une application **discrète et agréable**, sans aucun compromis sur l'efficacité. Que ce soit pour une hydratation instantanée après une longue journée de travail ou pour se redonner un coup de fraîcheur avant une réunion importante, le gloss répond aux besoins d'une utilisation pratique et quotidienne. Grâce à sa **formulation légère**, il peut être appliqué tout au long de la journée, offrant ainsi **un confort hydratant continu**.

La texture teintée (ou non) permet de donner un léger effet glossy, parfait pour sublimer les lèvres tout en restant naturel. Le format compact et pratique du tube fait de **Lip & Boost** un accessoire facile à emporter partout, glissé dans une poche ou un sac, pour toujours avoir un petit coup de **boost** à portée de main.

À l'heure où l'équilibre entre bien-être et performance mentale devient une priorité, **Lip & Boost** trouve parfaitement sa place dans la routine de ceux qui cherchent à optimiser leur journée. Que ce soit pour un étudiant en plein examen, un professionnel en plein brainstorming ou même pour un moment de pause dans une journée bien remplie, ce produit cosmétique s'adresse à ceux qui ont besoin de se recentrer et de se ressourcer tout en prenant soin d'eux.

Lip & Boost est plus qu'un produit de beauté : c'est un allié du quotidien, où **concentration** et **hydratation** s'entrelacent pour répondre à un besoin moderne de **bien-être** et de **performance mentale**. Un soin pratique, léger, et énergisant pour accompagner chaque utilisateur dans sa quête d'efficacité, d'apprentissage et de productivité.



Les caractéristiques primaires du produits :

Une hydratation longue durée : les lèvres restent douces et hydratées grâce aux huiles naturelles comme le beurre de karité, riche en vitamines A, D, E et F, il hydrate, assouplit et adoucit pour une peau soyeuse en toutes saisons. Également présent, de l'huile de jojoba, connue pour son action calmante et réparatrice elle est excellente afin de nourrir, calmer, hydrater et régénérer les lèvres. Ces aux réactions allergiques de produits cosmétiques ne contenant pas de Bio.

Boost de concentration naturel : au-delà des vertues hydratantes, la présence d'arômes énergisants est la clé maîtresse à la concentration. En effet, les notes olfactives des produits de beauté sont bien plus que des mélanges de senteurs agréables, ce sont des créateurs d'ambiance émotionnelle. Il est donc important de choisir les bons arômes afin de déclencher des sentiments et influencer notre humeur de manière subtile mais profonde. Ainsi, l'utilisation de la Bergamote, arôme frais et citronné réputé pour son pouvoir édifiant, va permettre de stimuler l'énergie, améliorer l'humeur et réduire l'anxiété. D'autres notes olfactives présentes dans notre produit vont permettre d'améliorer la concentration par les performances cognitives. Il y a la menthe poivrée, connue pour ses effets dynamiques, stimulant la vigilance et aidant à rester concentré. Puis, le romarin, arôme énergisant qui va permettre de favoriser la clarté mentale et améliorer la mémoire.

Fonctionnement : grâce aux récepteurs olfactifs, le simple fait de sentir les odeurs diffusés par le produit appliqué sur les lèvres vont créer ce qu'on appelle La **rétro-olfaction, qui consiste à** recevoir, à partir du système **olfactif**, les saveurs qui sont sur et dans notre bouche. Ainsi, les ingrédients de notre produits libérant une certaine senteur vont directement être redirigés vers nos récepteurs olfactifs qui vont les stimuler afin de nous permettre de profiter pleinement des vertus du produit pour une concentration optimale.

Formulation sans effet secondaire : produit de beauté Bio, tous les ingrédients sont naturels afin d'éviter les allergies qui pourraient surgir par l'absorption de faibles doses du produit dans la bouche.

Afin de comprendre en détail comment fonctionne le produit, une petite description explicative au dos du packaging du produit permettra de prendre connaissance des vertus de chaque ingrédients, tout en permettant à l'utilisateur de connaître ce qu'il applique sur ses lèvres.

Ce produit de beauté est destiné à la fois aux femmes et aux hommes en proposant une option gloss teinté ou non. À l'avenir, une fois que notre produit sera développé sur le marché nous proposerons un format labello pour permettre d'avoir un aspect naturel sur les lèvres tout en profitant de ses vertus.

Le gloss unique Lip & Boost est bien plus qu'un simple produit cosmétique, c'est un soin des lèvres hydratant combiné à un outil de stimulation cognitive, grâce à l'infusion d'extraits naturels connus pour stimuler la concentration et la mémoire, comme cité précédemment, le beurre de karité, l'huile de jojoba, la bergamote, la menthe poivrée et le romarin.

Persona

OLIVIA COURSET Étudiante en BUT Techniques de Commercialisation		Profil Age : 20 ans Genre : femme Localisation : Paris
✦ A propos d'elle ✦ Vie seule dans son appartement parisien Style de vie : elle jongle entre les cours, le travail à mi-temps et les sorties entre amis. Personnalité : <ul style="list-style-type: none">• Curieuse• Souriante• Créative• Perfectionniste• Organisée• Anxieuse Durant son temps libre : elle aime passer du temps avec sa famille et ses amis, faire du shopping, faire des activités relaxantes, prendre soin d'elle. Ses loisirs : <ul style="list-style-type: none">• La danse• Le pilâtes• Le piano• La musique	 ✦ Ses habitudes de consommation ✦ Olivia n'est pas une acheteuse compulsive, elle se renseigne sur ce qu'elle veut avant d'acheter. Elle est très intéressée par les produits liés au bien être et à la relaxation car c'est une personne anxieuse . Elle aime prendre soin d'elle donc elle achète beaucoup de produit de skincare . <i>"Je veux un produit qui me fait sentir bien, qui est beau, mais aussi qui me permet de souffler entre deux révisions, durant mes cours ou avant le travail. Si en plus il hydrate, c'est parfait !"</i> ✦	✦ Ses besoins ✦ Hydratation quotidienne : elle aime avoir des lèvres douces et hydratées. Réduction du stress : les examens sont sources d'anxiété, elle cherche des produits qui peuvent l'aider à se détendre naturellement. Praticité : Un produit facile à utiliser, qu'elle peut emmener partout, dans son sac de cours et durant ses sorties. Esthétique : elle cherche à être toujours légèrement maquillée. ✦ Son comportement d'achat ✦ Budget : Modéré, le prix varie en fonction de son intérêt pour le produit. Influencée par : Les conseils de ses amies, les influenceuses à qui elle fait confiance, les campagnes de publicité pour le bien être. Lieu d'achat : en boutique ou en ligne, tout dépend de son temps libre.

Olivia Courset, étudiante parisienne de 20 ans, mène une vie active entre ses études, son travail à mi-temps et ses sorties entre amis. Curieuse et perfectionniste, elle recherche des produits qui allient praticité, efficacité et esthétique. Soucieuse de sa santé et de son bien-être, elle privilégie les soins naturels et hydratants qui répondent à ses besoins d'hydratation quotidienne et de réduction du stress. Non impulsive dans ses achats, Olivia s'informe avant de choisir des produits qui lui procurent relaxation et confiance. Elle est attirée par des marques transparentes et accessibles, adaptées à son mode de vie actif.

Marketing Mix

Produit

Lip & Boost est bien plus qu'un simple gloss : c'est un produit cosmétique bio et innovant qui redéfinit le soin des lèvres en y intégrant une dimension de bien-être et de performance. Fabriqué en France, ce gloss associe des propriétés hydratantes et nourrissantes à une

action unique de stimulation cognitive, répondant aux attentes d'une clientèle moderne en quête de praticité et d'efficacité.

La formulation de Lip & Boost repose sur des ingrédients naturels soigneusement sélectionnés pour leur efficacité et leur douceur. Le beurre de karité, connu pour ses vertus réparatrices et protectrices, agit en synergie avec l'huile de jojoba, connue pour ses propriétés hydratantes et apaisantes, afin de procurer un confort optimal aux lèvres tout au long de la journée. Mais ce qui distingue véritablement Lip & Boost, c'est l'ajout d'arômes énergisants tels que la bergamote, la menthe poivrée, et le romarin, qui agissent par rétro-olfaction. Grâce à ce mécanisme naturel, les senteurs dégagées par le gloss stimulent subtilement l'énergie et la clarté mentale, offrant un boost de concentration idéal pour affronter les défis du quotidien.

Pensé pour une utilisation quotidienne, Lip & Boost séduit par sa texture légère et non grasse, qui procure une sensation de confort sans alourdir ni coller. Son format pratique, facile à emporter partout, en fait un allié indispensable pour hydrater ses lèvres tout en restant concentré, que ce soit au travail, en déplacement ou lors d'un moment de détente.

Le produit s'adresse à une cible exigeante, soucieuse de conjuguer esthétique et fonctionnalité. En répondant simultanément aux besoins de soin et de performance, Lip & Boost se positionne comme une solution cosmétique hybride, idéale pour les personnes actives qui souhaitent prendre soin d'elles tout en optimisant leur productivité.

Sans effets secondaires et respectueux de l'environnement, grâce à sa composition 100 % naturelle et son packaging éco responsable, Lip & Boost allie efficacité, naturalité et confort durable. En combinant soin esthétique et innovation cognitive, il redéfinit les standards des produits de beauté en apportant une réponse unique et moderne aux besoins des consommateurs d'aujourd'hui.

Prix

Lip & Boost sera commercialisé au prix de 17,99 €, un tarif pensé pour refléter à la fois la valeur ajoutée du produit et son positionnement sur le marché. Ce prix est justifié par plusieurs éléments clés qui renforcent son caractère innovant et premium.

Tout d'abord, Lip & Boost se distingue par sa double utilité unique. En associant soin des lèvres et stimulation cognitive pour favoriser la concentration, il s'inscrit comme un produit hybride novateur, répondant à des besoins à la fois esthétiques et fonctionnels. Cette double fonction est inédite sur le marché des cosmétiques et confère à notre produit une valeur perçue supérieure.

Ensuite, la qualité des ingrédients utilisés dans sa formulation vient renforcer cette justification. Composé exclusivement d'éléments naturels et bio, notre gloss est conçu pour être hypoallergénique et respectueux de toutes les peaux, même les plus sensibles. Ces propriétés font de Lip & Boost un produit de soin adapté à un usage quotidien, tout en garantissant une durabilité grâce à sa composition soigneusement étudiée. Les consommateurs peuvent ainsi profiter d'un produit performant et fiable, sans compromis sur la santé ou l'environnement.

Le label "Made in France", un autre argument fort, témoigne de notre engagement envers une production locale respectant des normes de qualité et de sécurité rigoureuses. Ce gage de confiance est particulièrement apprécié par les consommateurs en quête de transparence et d'éthique dans leurs achats. De plus, nous avons mis un point d'honneur à

concevoir un packaging recyclable, en accord avec les préoccupations croissantes des consommateurs pour la durabilité et le respect de l'environnement.

Enfin, Lip & Boost s'inscrit dans la catégorie des produits de beauté haut de gamme accessibles, positionnés pour séduire une clientèle qui recherche à la fois performance, bien-être et une expérience utilisateur enrichissante. Son prix de 17,99 € reflète cet équilibre entre qualité premium et accessibilité, offrant un soin spécifique et innovant pour des utilisateurs soucieux de leur santé, de leur apparence, et de leur efficacité au quotidien.

Distribution

Notre produit, le gloss Lip & Boost, sera commercialisé dans des points de vente soigneusement sélectionnés pour maximiser son impact et répondre aux attentes des consommateurs en matière de qualité et d'accessibilité. En raison de sa composition naturelle et de l'absence de produits chimiques, il trouvera naturellement sa place dans les parapharmacies, au sein des sections dédiées à la beauté, aux cosmétiques, et aux soins. Ces espaces sont reconnus pour leur approche axée sur le bien-être et la naturalité, offrant un cadre idéal pour valoriser les bienfaits et la formulation saine de notre gloss.

En parallèle, nous cibons également des distributeurs spécialisés dans la beauté et les cosmétiques, notamment des enseignes emblématiques telles que Sephora, Marionnaud, et Nocibé. Ces chaînes, bien connues pour leur expertise et leur vaste sélection de produits, permettent de répondre à une clientèle exigeante et variée. Sephora, par exemple, propose une gamme impressionnante avec près de 250 marques et 16 000 références, couvrant des produits premium et innovants, tout en restant accessible à un large public. De même, Nocibé se distingue par ses 200 marques et environ 15 000 références, ce qui en fait une destination privilégiée pour les amateurs de cosmétiques et de soins. Ces enseignes sont reconnues non seulement pour leur diversité, mais aussi pour leur capacité à valoriser des marques émergentes grâce à des espaces bien conçus et une expérience client soignée.

L'expertise des conseillers de vente dans ces boutiques constitue un atout majeur pour notre stratégie de distribution. Ces professionnels, formés pour guider les clients dans leurs choix, joueront un rôle clé dans la mise en valeur de Lip & Boost, en expliquant ses bienfaits uniques et sa composition naturelle. Grâce à leur interaction directe avec les clients, ils contribueront à créer une expérience d'achat enrichissante et personnalisée, renforçant ainsi la confiance et l'attachement à notre produit.

Cette stratégie de distribution, qui allie parapharmacies et enseignes spécialisées, vise à toucher une clientèle large et diversifiée, tout en positionnant Lip & Boost comme un produit innovant, naturel et adapté à tous. Elle permet également d'associer notre marque à des réseaux de distribution prestigieux, renforçant notre image de qualité et notre crédibilité sur le marché de la beauté et des cosmétiques.

Communication

Pour assurer une communication efficace et maximiser l'impact de Lip & Boost, nous déployons une **stratégie multicanale** complète qui combine une forte présence digitale, des partenariats avec des influenceurs, une expérience utilisateur fluide en ligne, et une visibilité renforcée dans les points de vente physiques.

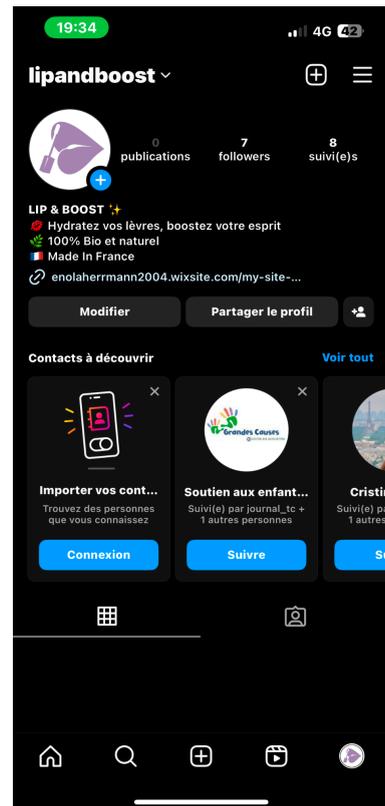
Les réseaux sociaux jouent un rôle central dans notre plan de communication. Des plateformes comme **Instagram** qui est exploité pour atteindre une audience large et diversifiée. Nos campagnes seront visuellement attrayantes, avec des contenus engageants

tels que des vidéos de démonstration, des tutoriels d'application, et des mises en avant des résultats avant/après. Nous collaborerons avec des influenceurs beauté soigneusement sélectionnés pour leur crédibilité et leur proximité avec notre cible. Ces influenceurs recevront des giftings, des colis soigneusement préparés contenant nos produits, afin de les inciter à partager leur expérience authentique avec leurs communautés. Leur engagement permettra de générer des recommandations sincères et d'amplifier l'effet de bouche-à-oreille numérique.

<https://www.instagram.com/lipandboost/>

En parallèle, notre site internet sera une vitrine digitale incontournable. Plus qu'un simple point de vente en ligne, il offrira une expérience utilisateur optimale grâce à une interface moderne et intuitive. Le site propose des informations détaillées sur le produit, ses bienfaits et ses ingrédients, tout en mettant en avant ses avantages différenciants par rapport à la concurrence. Les visiteurs pourront consulter des témoignages authentiques d'utilisateurs, renforçant ainsi leur confiance dans notre produit. Le processus d'achat sera simplifié pour offrir une expérience fluide, de la découverte à la finalisation de la commande.

<https://enolaherrmann2004.wixsite.com/my-site-7>



Pour fidéliser nos clients et maintenir un lien fort avec eux, nous enverrons une newsletter régulière. Celle-ci contiendra des conseils pratiques pour maximiser les résultats de Lip & Boost, des offres exclusives, et des actualités sur la marque. Ce canal permettra également de partager des contenus engageants sur nos nouveautés et de renforcer le sentiment d'appartenance à notre communauté.



Lip & Boost

Objet : ✨ Le gloss qui prend soin de vos lèvres et de votre esprit ! ✨
À : sonia.lienard@live.fr

Bonjour Sonia,
Vous rêvez d'un soin des lèvres qui fait bien plus que les hydrater ?
Lip & Boost, notre tout nouveau gloss bio, arrive pour révolutionner votre routine beauté et bien-être.



Ce que promet Lip & Boost



HYDRATATION LONGUE DURÉE

Formulé avec des ingrédients 100% naturels comme le **beurre de karité** et l'**huile de jojoba**, Lip & Boost nourrit intensément vos lèvres pour les rendre douces et soyeuses en toutes saisons.



UN BOOST DE CONCENTRATION NATUREL

Grâce aux **huiles essentielles de bergamote, menthe poivrée et romarin**, chaque application libère des **arômes énergisants** qui stimulent votre esprit et **favorisent votre concentration**.
C'est bien plus qu'un gloss, c'est un allié pour vos journées bien remplies !



PRATIQUE ET INCLUSIF

Disponible en version **teintée** ou **non teintée**, Lip & Boost s'adapte à tous les styles et se glisse facilement dans votre poche ou sac pour un coup de pouce où que vous soyez.



Un produit pensé pour vous :

- ✨ Fabriqué en France
- ✔ Certifié bio et écoresponsable
- 🌟 Testé dermatologiquement, sans allergènes

Offre de lancement exclusive :

- ✨ Profitez de -10% sur votre premier achat avec le code : **BOOST10** ✨
- Ne manquez pas l'occasion de découvrir ce soin unique à un prix spécial !

À très bientôt,
L'équipe Lip & Boost ✨



@lipandboost

www.lipandboost.com

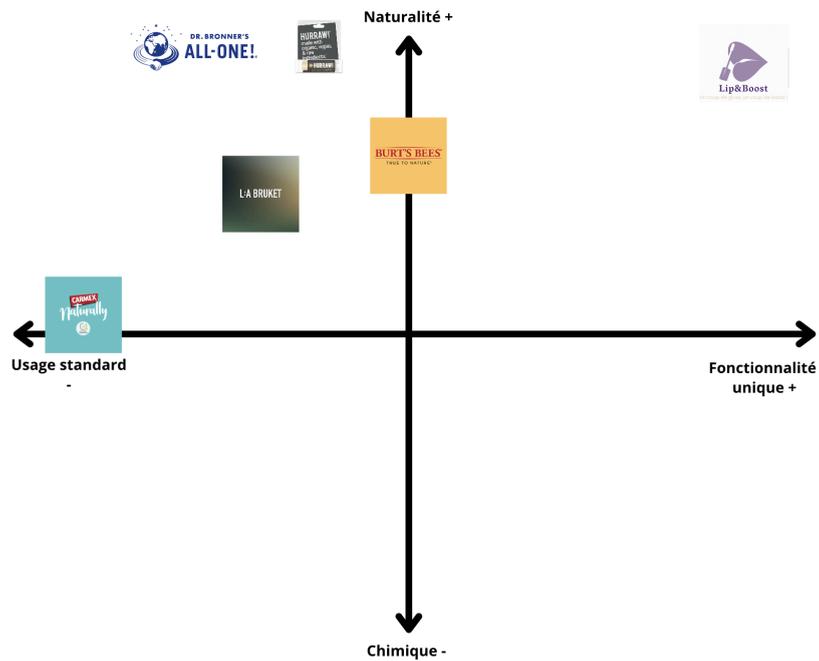
Enfin, notre présence en points de vente physiques viendra compléter notre stratégie. Dans des enseignes partenaires telles que Sephora, Nocibé et Marionnaud, nous mettrons en place des espaces dédiés en tête de gondole pour maximiser la visibilité de Lip & Boost. Ces présentoirs, soigneusement conçus, offriront aux consommateurs une expérience immersive, leur permettant de découvrir et de tester le produit directement en magasin. Grâce à cette approche omnicanale, nous garantissons une visibilité maximale et une expérience client fluide, engageante et mémorable, tout en renforçant la notoriété de notre marque.



Concurrents

Concurrent	Produits proposés	Ingrédients principaux	Positionnement	Point commun avec Lip & Boost
Hurraw! Balm	Baumes à lèvres 100 % naturels, végétaliens, cruelty-free	Huiles essentielles, ingrédients naturels	Soins hydratants et sensoriels, naturels et éthiques	Aspect fonctionnel et sensoriel (arômes variés)
Burt's Bees	Baumes à lèvres naturels, soins nourrissants	Cire d'abeille, huile de coco, menthe poivrée	Soins hydratants, naturels, efficacité ciblée (revitalisant)	Double usage (soin + arôme revitalisant)
Carmex Naturals	Baumes à lèvres naturels	Ingrédients hydratants, sans produits chimiques	Produits simples, naturels, hydratants	Mise en avant de la formulation naturelle, similarité avec Lip & Boost
Dr. Bronner's Organic	Baumes à lèvres biologiques	Huile de jojoba, huile d'avocat	Hydratation intense, respectueux de l'environnement	Focus sur ingrédients naturels et expérience sensorielle
L:A Bruket	Baumes pour lèvres, soins de la peau et du corps	Huile de coco, beurre de karité, cire d'abeille, huiles essentielles	Formulations naturelles et artisanales, respect de l'environnement	Soins hydratants et énergisants, approche sensorielle et naturelle

Carte perceptuelle



Marque	Naturalité	Fonctionnalité	Positionnement
1. Lip & Boost	100 % bio et naturelle	Double utilité : hydratation + stimulation cognitive	<i>Naturalité : Élevée</i> <i>Fonctionnalité : Unique</i>
2. L:A Bruket	Ingrédients naturels, pas 100 % bio	Soins hydratants classiques sans fonctionnalité supplémentaire	<i>Naturalité : Élevée mais pas maximale</i> <i>Fonctionnalité : Basique</i>
3. Hurraw! Balm	100 % vegan et cruelty-free, ingrédients naturels	Hydratation basique, pas d'innovation supplémentaire	<i>Naturalité : Très élevée</i> <i>Fonctionnalité : Basique</i>
4. Burt's Bees	Naturel, mais pas aussi bio que Lip & Boost	Hydratation avec arômes essentiels, mais pas de stimulation cognitive	<i>Naturalité : Très élevée</i> <i>Fonctionnalité : Standard</i>
5. Carmex Naturals	Naturel mais pas entièrement bio	Hydratation classique sans fonctionnalité innovante	<i>Naturalité : Moyenne</i> <i>Fonctionnalité : Basique</i>
6. Dr. Bronner's	100 % biologique et naturel	Baumes hydratants classiques, pas d'innovation supplémentaire	<i>Naturalité : Très élevée</i> <i>Fonctionnalité : Basique</i>

Cette carte perceptuelle montre donc que **Lip & Boost** occupe un espace unique sur le marché, alliant naturalité et une fonctionnalité innovante qui le distingue de ses concurrents.

Nous avons positionné les marques sur la carte perceptuelle en fonction de deux critères : naturalité des ingrédients et fonctionnalité. Voici l'explication pour chaque marque et leur placement :

Lip & Boost se distingue de ses concurrents par une combinaison unique de naturalité et de fonctionnalité. En effet, sa formulation est 100 % bio et naturelle, ce qui lui confère un positionnement très élevé en termes de naturalité. De plus, ce gloss propose une double utilité, en offrant à la fois une hydratation intense des lèvres et une stimulation cognitive grâce à des arômes énergisants, ce qui le place dans la catégorie des produits innovants et fonctionnels.

En comparaison, des marques comme L:A Bruket et Hurraw! Balm sont également très naturelles, mais elles ne proposent pas la même innovation en termes de fonctionnalité. L:A Bruket, bien qu'utilisant des ingrédients de qualité, se concentre uniquement sur des soins hydratants classiques, tandis que Hurraw! Balm met l'accent sur des produits vegan et naturels, sans ajouter de fonction particulière à ses baumes.

Burt's Bees se rapproche également de Lip & Boost en termes de naturalité avec ses produits à base d'ingrédients naturels, mais ne va pas aussi loin dans l'aspect bio. De plus, ses baumes offrent des arômes essentiels, mais sans l'effet de stimulation cognitive que propose Lip & Boost, ce qui le place davantage dans une catégorie de produits fonctionnels classiques.

Carmex Naturals et Dr. Bronner's, bien que très respectueux de la naturalité avec leurs ingrédients biologiques, se contentent d'offrir des baumes hydratants sans fonctionnalité supplémentaire, les plaçant ainsi dans la catégorie des soins basiques. Ces marques sont donc moins innovantes en termes de l'impact que leurs produits ont sur le bien-être mental, contrairement à Lip & Boost, qui allie soin des lèvres et stimulation cognitive pour un bien-être global.

Segmentation

Lip & Boost se distingue par son positionnement haut de gamme et ses caractéristiques naturelles.

La **segmentation démographique** de la marque cible principalement les jeunes adultes de 18 à 35 ans, en particulier les femmes soucieuses de leur bien-être et de leur apparence, mais elle s'étend aussi aux adultes de 35 à 50 ans, intéressés par des produits de soin fonctionnels et de qualité. La marque s'adresse à une clientèle de revenus moyens à élevés, qui privilégie des produits bio et efficaces.

En termes **géographiques**, Lip & Boost se concentre principalement sur le marché français, tout en ayant un potentiel d'expansion en Europe et Amérique du Nord.

Psychologiquement, la cible inclut des consommateurs engagés dans un mode de vie bio et éco-responsable, ainsi que ceux qui recherchent des produits apportant bien-être et stimulation mentale.

Comportementalement, Lip & Boost attire des acheteurs réguliers de soins de beauté bio, ainsi que des consommateurs en quête de produits innovants et pratiques. Le produit s'adresse à ceux qui recherchent à la fois des bénéfices fonctionnels (hydratation et concentration) et émotionnels (bien-être sensoriel et stimulation cognitive). Il est destiné à un usage quotidien, mais peut aussi être un allié précieux dans des situations nécessitant une concentration accrue, comme le travail ou les études.

Critères	Détails
Démographique	Tranche d'âge : 18-35 ans, 35-50 ans Genre : Femmes, mais aussi hommes soucieux de leur bien-être. Revenu : Moyenne à haute gamme.
Géographique	Marché local : France. Marché international : Europe, Amérique du Nord.
Psychographique	Mode de vie : Consommateurs bio et éco-responsables. Comportement d'achat : Acheteurs réguliers de soins de beauté bio et éthique, intéressés par l'innovation.
Comportemental	Besoins fonctionnels : Hydratation des lèvres et stimulation mentale. Besoins émotionnels : Bien-être et performance au quotidien. Occasions d'utilisation : Usage quotidien, professionnel ou dans des moments nécessitant concentration.
Usage de produit	Personnel : Soins de tous les jours. Professionnel : Pour améliorer la concentration pendant des tâches exigeantes.

Budget prévisionnel

année 2025

Mois	Nombre de ventes réalisées	CA mensuel (€)
Janvier	200	3,598.00
Février	220	3,957.80
Mars	240	4,317.60
Avril	260	4,677.40
Mai	280	5,037.20
Juin	300	5,397.00
Juillet	300	5,397.00
Août	350	6,296.50
Septembre	400	7,196.00
Octobre	450	8,095.50
Novembre	480	8,635.20
Décembre	500	8,995.00
Total	3,980	71,600.20

Pour savoir combien l'entreprise a réellement gagné (le bénéfice net), il faut utiliser la **marge nette par produit**, qui est de **5 €**.

- Nombre total de ventes : **3,980 unités**
- Marge nette par produit : **5 €**

Be´ne´fice net total=Nombre total de ventes×Marge nette par produit
Be´ne´fice net total=Nombre total de ventes×Marge nette par produit
Be´ne´fice net total=3,980×5=19,900 €
Be´ne´fice net total=3,980×5=19,900€

L'entreprise a gagné un **bénéfice net total de 19,900 €** pour l'année 2025.

La **marge bénéficiaire** se calcule en fonction du **bénéfice net** (après déduction de tous les coûts) par rapport au **chiffre d'affaires**. C'est un indicateur de la rentabilité de l'entreprise.

Marge be´ne´ficiaire=Be´ne´fice net Chiffre d'affaires×100
Marge be´ne´ficiaire=Chiffre d'affairesBe´ne´fice net×100

- **Bénéfice net total** : 19,900 € (calculé précédemment)
- **Chiffre d'affaires total** : 71,600.20 € (calculé précédemment)

Marge bénéficiaire = $\frac{19,900}{71,600.20} \times 100 \approx 27,8\%$

Marge bénéficiaire = $\frac{19,900}{71,600.20} \times 100 \approx 27,8\%$

La **marge bénéficiaire** de l'entreprise est d'environ **27,8 %** pour l'année 2025.

année 2026

Mois	Nombre de ventes	Prix de vente (€)	Chiffre d'affaires (€)
Janvier	600	24,99	14 994,00
Février	650	24,99	16 243,50
Mars	700	24,99	17 493,00
Avril	750	24,99	18 742,50
Mai	800	24,99	19 992,00
Juin	850	24,99	21 242,50
Juillet	900	24,99	22 492,50
Août	950	24,99	23 742,50
Septembre	1000	24,99	24 990,00
Octobre	1050	24,99	26 240,50
Novembre	1100	24,99	27 490,00
Décembre	1000	24,99	24 990,00
Total	12 750		319 720,50

Nous allons maintenant calculer les gains totaux en multipliant la marge nette par le nombre total de ventes pour l'année.

- Total des ventes en 2026 = 12 750 unités
- Marge nette totale = 13,06 € x 12 750 = 166 462,50 €

L'entreprise gagnera 166 462,50 € après avoir couvert tous ses coûts de production, packaging, logistique, tests de laboratoire, marketing et colorant pour l'année 2026.

Marge bénéficiaire = $\frac{166,462.50}{319,720.50} \times 100 = 52,2\%$

La **marge bénéficiaire** de l'entreprise pour l'année 2026 est de **52,2 %**. Cela signifie que l'entreprise réalise un bénéfice net de 52,2 % sur chaque vente après avoir couvert tous ses coûts.

comparaison 2025 et 2026

Voici la comparaison entre 2025 et 2026 sous forme de tableau :

Ce tableau résume les différences de chiffre d'affaires, de marge nette, et de rentabilité entre 2025 et 2026 pour votre entreprise.

explication du changement de prix en 2026 = nouveau packaging et nouveau design au produit ainsi que 2 nouvelles teintes rouge et rose

explication de changement de prix 2026

En 2026, nous avons décidé de revoir le prix de vente de notre produit, pour refléter les améliorations apportées à la gamme. Ce changement de prix s'explique par l'introduction d'un nouveau packaging plus premium et moderne, conçu pour offrir une expérience visuelle et tactile enrichissante à nos clients. En outre, nous avons développé deux nouvelles teintes, un rouge et un rose, permettant d'élargir notre offre et de répondre à une demande croissante pour plus de choix et de personnalisation. Ces ajouts viennent renforcer l'aspect esthétique et la performance de notre produit, tout en justifiant l'ajustement tarifaire. Ce nouveau positionnement permet de maintenir la qualité haut de gamme de Lip & Boost tout en continuant à proposer des produits innovants et performants à nos clients.



fonction des caractéristiques uniques du produit (hybride entre cosmétique et stimulation cognitive) et de sa qualité (ingrédients bio et formulation innovante).

Le coût de production unitaire est divisé en plusieurs postes, qui sont les suivants :

- **Ingrédients naturels bio (karité, jojoba, arômes énergisants, etc.)** Le coût des ingrédients de base pour la fabrication de chaque unité de Lip & Boost est estimé à

2,50 €. Ces ingrédients sont soigneusement sélectionnés pour garantir la qualité du produit tout en respectant des critères de naturalité et d'efficacité.

- **Packaging recyclable** : Le coût du packaging (l'emballage du gloss) est estimé à 1,00 € par unité. Étant donné le positionnement éco responsable du produit, ce packaging est conçu à partir de matériaux recyclables et respectueux de l'environnement.
- **Fabrication (main d'œuvre, processus en France)** : Le coût de la fabrication de chaque unité, prenant en compte la main d'œuvre et les coûts de production en France, est estimé à 1,50 € par unité. Cette partie inclut le processus de mise en forme du produit, les contrôles de qualité, etc.
- **Certification bio et Made in France** : Pour garantir la qualité et la conformité du produit, des frais de certification sont nécessaires. Ces coûts, estimés à 0,50 € par unité, couvrent les démarches administratives et les tests nécessaires pour obtenir des labels comme "bio" et "Made in France", garantissant la transparence et l'éthique de la production.
- **Logistique interne** : Le coût lié à la gestion interne des unités (stockage, gestion de la production, contrôles qualité supplémentaires) est estimé à 0,30 € par unité.

Coût total de production unitaire : En additionnant ces coûts (2,50 € + 1,00 € + 1,50 € + 0,50 € + 0,30 €), nous obtenons un coût total de production unitaire de 5,80 €.

Le coût de transport unitaire correspond à l'expédition des produits vers les points de vente ou les clients finaux. Ce coût est estimé à 1,00 € par unité, et il englobe les frais de transport au sein de l'UE, l'emballage pour l'expédition et autres frais logistiques.

Coût total de production + transport : En ajoutant le coût de transport au coût de production (5,80 € + 1,00 €), nous obtenons un coût total de production + transport de 6,80 € par unité.

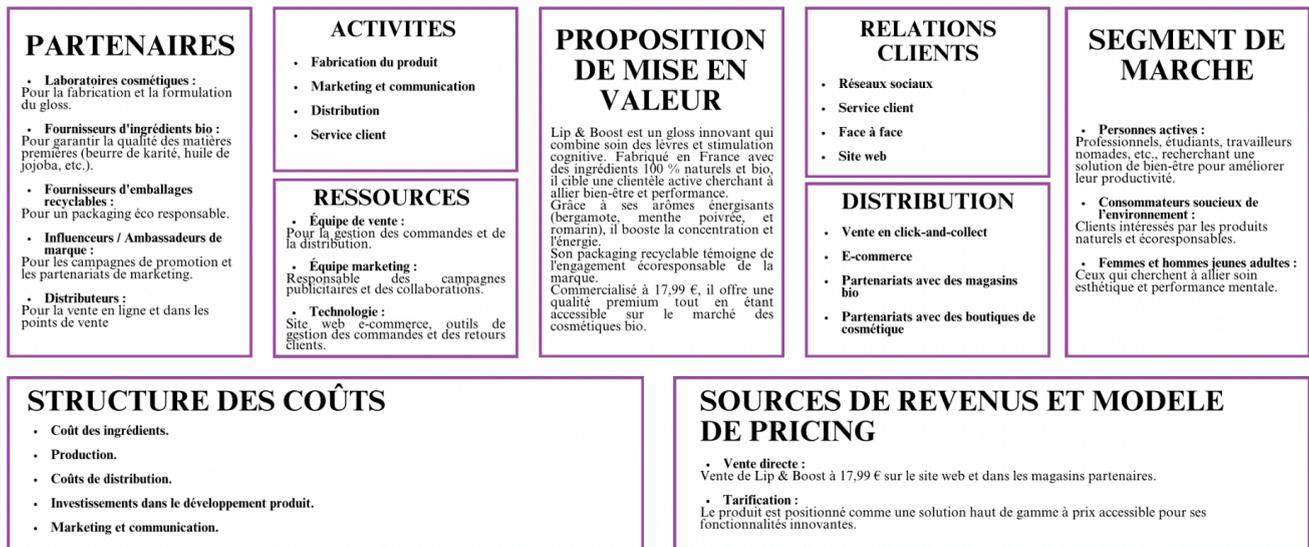
Business model / CANVAS

Ce business plan met en évidence la stratégie pour lancer **Lip & Boost**, un produit innovant qui combine le soin des lèvres et la stimulation cognitive, tout en répondant à des préoccupations modernes liées au bien-être et à l'environnement.

Voici le business plan en question :

Business Model CANVAS

Comment allons-nous générer du profit et du revenu ?



Idées de magasin

Pourquoi est-il essentiel de penser à l'ouverture d'un magasin physique dès le lancement de Lip & Boost, et quels bénéfices cela peut-il apporter à la marque ?

- Penser dès l'ouverture à un magasin physique permet de solidifier l'image de la marque et d'ancrer ses valeurs dans l'esprit des consommateurs. En créant un espace bien conçu et cohérent avec l'identité de Lip & Boost, l'entreprise peut véhiculer un message de qualité, de premium, et d'innovation. Le magasin physique devient un outil puissant pour renforcer la notoriété de la marque en offrant aux clients une expérience immersive, un point de contact direct qui leur permet de découvrir l'univers de la marque de manière tangible.
- Un magasin physique bien pensé permet de créer une expérience client unique et mémorable. Les consommateurs ne viennent pas seulement pour acheter un produit, mais aussi pour vivre une expérience. Grâce à un agencement réfléchi, à un design moderne et à un service personnalisé, le magasin devient un lieu où les clients peuvent tester les produits, recevoir des conseils d'experts, et profiter d'un environnement adapté à leurs besoins. Cela améliore la fidélisation et encourage les clients à revenir.
- Bien que le commerce en ligne soit crucial, avoir un magasin physique permet de compléter une stratégie omnicanal. Cela permet de répondre à la diversité des attentes des consommateurs qui recherchent parfois l'achat immédiat, ou qui préfèrent voir et toucher le produit avant d'acheter. Le magasin devient également un point de collecte pour les commandes en ligne, un moyen d'assurer la continuité entre le digital et le physique.
- Un magasin physique offre l'opportunité de recueillir des retours directs des clients. Ces retours, qu'ils soient positifs ou négatifs, permettent d'ajuster la stratégie marketing, les produits et les services en fonction des attentes réelles des consommateurs. Cette interaction directe avec le public aide à mieux comprendre leurs préférences, à ajuster l'offre et à créer une relation de confiance durable.
- Un magasin physique permet de mieux mettre en avant les spécificités du produit, comme les propriétés innovantes de Lip & Boost. Les clients peuvent découvrir directement les avantages du gloss, tester les différentes nuances et comprendre les arômes énergisants en situation réelle. Le magasin devient un lieu d'expérimentation et d'apprentissage sur les produits, ce qui peut convaincre les clients de la valeur ajoutée de la marque.
- Investir dans un magasin physique dès le départ peut également être un levier pour dynamiser les ventes. En ayant un point de vente direct, l'entreprise peut proposer des ventes exclusives, des événements spéciaux, ou même des éditions limitées de produits. Cela peut aussi encourager l'achat impulsif, en offrant un lieu où les clients peuvent repartir immédiatement avec leur produit, sans avoir à attendre la livraison.





Pour établir un budget pour un magasin physique de **Lip & Boost**, plusieurs éléments doivent être pris en compte. Voici une estimation des principaux coûts pour un projet de magasin physique en tenant compte des aspects liés à l'aménagement, à la gestion et aux opérations :

Dépense	Estimation
Location du local (loyer mensuel)	2 000 € à 10 000 € / mois
Rénovation et aménagement du magasin	20 000 € à 50 000 €
Électricité et services publics	500 € à 1 500 € / mois
Première commande de stock	10 000 € à 30 000 €
Emballages et matériel de présentation	2 000 € à 5 000 €
Salaires du personnel	2 500 € à 10 000 € / mois
Charges sociales et assurance	1 500 € à 3 000 € / mois
Publicité et promotion d'ouverture	5 000 € à 15 000 €
Branding et création de contenu	2 000 € à 5 000 €
Assurances	500 € à 1 000 € / an
Frais administratifs	1 000 € à 3 000 €

- **Coûts fixes (loyer, services, salaires, assurances, marketing initial)** 10 000 € à 30 000 €
- **Investissement initial (stock, aménagement, publicité)** 40 000 € à 100 000 €
- **Total pour le premier mois** 50 000 € à 130 000 €

POUR LE ROUGE À LÈVRE

1. Ingrédients supplémentaires pour un rouge à lèvres solide

Un rouge à lèvres nécessite des cires et huiles spécifiques pour obtenir la texture solide.

- **Cires (abeille, carnauba, candelilla) :**
 - Coût : Environ **10 à 30 €/kg** selon la cire.
 - Quantité nécessaire : ~10-15 % du poids total du rouge à lèvres.
 - Pour un rouge à lèvres de 4 g, le coût des cires sera d'environ **0,04 à 0,12 €** par unité.
 - **Huiles et beurres supplémentaires :**
 - Coût : Environ **5 à 20 €/kg** (selon les huiles comme beurre de cacao ou huile de ricin).
 - Quantité nécessaire : ~20-30 % du poids total.
 - Coût par unité : **0,03 à 0,12 €**.
-

2. Pigments plus concentrés

Les rouges à lèvres nécessitent des pigments plus intenses pour garantir une couleur opaque.

- **Pigments naturels ou synthétiques certifiés :**
 - Coût : Environ **30 à 150 €/kg** (plus pour des pigments naturels bio).
 - Quantité nécessaire : ~5-10 % du poids total.
 - Coût par unité : **0,12 à 0,30 €**.
-

3. Packaging spécifique pour rouge à lèvres

Les tubes rétractables sont plus coûteux que les tubes de gloss classiques.

- **Tubes standards rétractables :**
 - Coût : **0,30 à 1 €** par unité selon la qualité et le design.
 - Pour un packaging premium, cela peut monter à **1,50 € ou plus**.
-

4. Processus de fabrication plus complexe

- Le moulage, refroidissement et finissage d'un rouge à lèvres requièrent des équipements spécifiques et souvent des coûts de main-d'œuvre supplémentaires.
 - Coût estimé : **0,10 à 0,30 €** par unité.
-

5. Certifications et tests supplémentaires (optionnel)

Si le produit est certifié bio, testé pour la tenue ou d'autres propriétés spécifiques (ex. longue durée), cela peut ajouter des coûts :

- **Certifications supplémentaires** : ~0,05 à 0,10 € par unité.
-

Coût total additionnel estimé par unité :

Élément	Coût estimé par unité (€)
Ingrédients supplémentaires	0,19 à 0,54 €
Packaging spécifique	0,30 à 1,50 €
Fabrication et finition	0,10 à 0,30 €
Certifications/tests	0,05 à 0,10 €

Total additionnel : ~0,64 à 2,44 € par unité.

Coût final de production pour un rouge à lèvres :

En ajoutant ce coût aux **6,80 €** estimés pour le gloss :

- **Coût total** : ~7,44 à 9,24 € par unité.

Cela reste rentable pour un prix de vente autour de **24,99 à 29,99 €**, en fonction de votre positionnement (standard ou premium).