

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

SESSION 2007

113

G1RU07en

## ÉPREUVE DE LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

GROUPE 1

RUSSE

—  
Durée : 2 heures  
—

SPECIALITES	Coefficients
Assurance	1
Banque	1
Communication des entreprises	1
Management des unités commerciales	1,5
Professions immobilières	1

**L'usage d'un dictionnaire bilingue est autorisé.**  
**L'usage de la calculatrice est interdit.**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3

Салоны красоты – бизнес не только красивый, но и быстрорастущий. Всего 850 парикмахерских работало в Москве в 1995 г. А сегодня в столице насчитывается уже более трёх тысяч салонов красоты. Согласно подсчётам экспертов, потенциальный объём потребностей на этом рынке - \$75-85 млн в год. Росту числа салонов красоты способствует и то обстоятельство, что в обществе стало неприличным появляться не в форме. Теперь россияне в массовом порядке принялись корректировать фигуру, бороться со стрессами и целлюлитом. До четверти сегодняшних клиентов салонов составляют непривычные ранее посетители - мужчины, обеспокоенные борьбой с выпадением волос, животом и хронической усталостью.

Спрос порождает предложение - издаются книги о том, как открыть салон красоты. Как выбрать правильную стратегию?

Для успешной работы вашего салона нужно прежде всего начать с изучения местности и конкурентов. Побывав в каждом салоне красоты, мы отмечаем набор услуг, удачность расположения, уют и чистоту, рекламную активность, прейскурант цен, уровень оборудования, используемую косметику, и даже степень загрузки. А главное – нужно оценить умение администраторов и специалистов работать с клиентами.

Обходить район лучше пешком, ведь попутно можно отметить организации, с которыми можно впоследствии подружиться, обмениваясь клиентами. Это могут быть фитнесы, турфирмы, рестораны, магазины, аптеки, любые медицинские организации. В них лучше зайти, чтобы познакомиться и обменяться визитками с руководством. В дальнейшем этих "союзников" можно использовать, предлагая их клиентам специальные промо-акции.

Второй важнейший фактор успеха – это персонал и реклама. Даже если вы потратите много средств и сил на рекламу, клиентов могут не удержать слабые и немотивированные администраторы. Поэтому неправильно экономить на администраторах и не платить им процент с продаж. С другой стороны мы не рекомендуем брать администраторами персонал с медицинским образованием: тут же начинаются консультации по телефону вместо того, чтобы уговорить клиента прийти в салон.

Сайт Салоны красоты под ключ  
<http://www.newsalon.ru/1/22.htm>

Travail à faire par le candidat

3/3

**I. COMPRÉHENSION (8 points)**

Faire la synthèse du texte **en français**.

**II. EXPRESSION**

Répondre **en russe** aux questions suivantes :

1. Почему за последние годы так быстро растёт количество салонов красоты в России ? (3 points)
2. Как можно ознакомиться с местным рынком перед открытием собственного салона ? (3 points)
3. Вы хотите провести рекламную кампанию перед открытием вашего салона. Какие аргументы вы предлагаете? (6 points)