

ÉTUDE DE CAS

Pour Vasanti Cosmetics, amélioration du rendement de 50 % et augmentation des ventes en ligne de 20 % grâce à l'outil Predictive Index^{MD}

À propos

Entreprise pionnière de l'industrie de la beauté sud-asiatique fondée en 1998 au Canada, Vasanti Cosmetics a commencé par une histoire d'amitié. Constatant l'absence de représentation dans l'industrie, elle a lancé ses trois premiers produits il y a plus de 20 ans, faisant de l'inclusion sa grande priorité dès le départ. Rapidement, Vasanti s'est hissée au rang des plus grandes marques de produits de maquillage et de soins de la peau au Canada pour tous les âges et tous les tons et types de peau. Comptant plus de 200 magasins de détail au Canada et forte de sa nouvelle présence en ligne, Vasanti Cosmetics continue de se démarquer dans le secteur en pleine croissance de la beauté et des soins de la peau.

INDUSTRIE

Cosmétiques

EMPLOYÉS

Moins de 50

ÉVALUATION GLASSDOOR

3,6

DÉFIS

Après avoir vu les ventes en magasin chuter de plus de 60 %, Pinki Gosal, présidente et cofondatrice de Vasanti Cosmetics, a senti le besoin de réévaluer son équipe et ses affaires, ce qui lui a fait réaliser la nécessité de se tourner davantage vers le commerce en ligne. Prenant appui sur les résultats des évaluations comportementales de l'outil Predictive Index^{MD} (PI), Pinki a mis au point une stratégie pour son équipe et pu miser sur les atouts de chaque membre du personnel pour équilibrer les forces compte tenu du stress supplémentaire exercé par la pandémie. Le recours à l'outil PI a permis à Pinki de gagner du temps dans l'analyse des CV, la formation et l'attribution des tâches aux bonnes personnes et, **par le fait même, de récolter un gain sur le plan du rendement du personnel de plus de 50 %.**

SOLUTIONS

Après avoir cerné le besoin de se tourner davantage vers le marché numérique, Vasanti Cosmetics a renforcé sa présence en ligne et utilisé le système PI de Prévision Succès pour mettre sur pied toute une équipe vouée au marketing et à la vente en ligne. La nouvelle stratégie, élaborée grâce à l'outil PI, **a permis à l'entreprise d'enregistrer une augmentation de ses ventes en ligne de 20 %.** Dorénavant, elle pourra se concentrer davantage sur cette partie de ses activités. Mais surtout, Pinki apprécie le fait que l'outil ait aidé son entreprise à adopter **un processus de recrutement exempt de tout préjugé lié à la race, au sexe ou à l'âge.** Pour ce qui est des évaluations, l'outil PI est utilisé par la haute direction à Vasanti Cosmetics pour assurer la liaison avec la gérance; elle s'en sert pour communiquer de manière plus structurée et efficace avec

✓ **50 %**
Amélioration du
rendement du personnel

✓ **20 %**
Croissances des ventes en
ligne

Je suis fière de dire que l'outil PI nous permet d'appliquer un processus de recrutement exempt de tout préjugé lié à la race, au sexe ou à l'âge.



*Pinki Gosal, cofondatrice
Vasanti Cosmetics*

