1. Sensee s’est d’abord positionné sur le marché de la vente de lentilles de contacts en lignes. Dans un second temps, ils ont attaqué le marché de la ventes de lunettes de vues et de soleils en ligne.
2. Sensee agit comme un revendeur, le circuit de distribution n’est pas direct. C’est ce circuit qui explique l’absence de la vente de lunettes dans un premier temps, étant donné que Essilor, qui fournissait 95% du marché français, ne souhaitait pas vendre en ligne.
3. On sait que Sensee représente 10% des lentilles de contacts vendues en France, et un CA de 4 334 764 € en 2011
4. Les clients de [sensee.com](http://sensee.com) sont les personnes qui ont l’habitude d’acheter sur internet, et veulent faire des économies sur leurs lentilles sans sacrifier la qualité.
5. Sensee a segmenté ses clients par tranche d’âge, le segments ciblés est sans doute les jeunes (articles sur la mode présents sur le site, photos de jeunes pour les publicités…)
6. Le concurrent majeur de Sensee semble être [lentillesmoinscher.com](http://lentillesmoinscher.com), étant donné qu’il est le leader du marché des lentilles en ligne. Sensee n’attaque pas le même marché que les opticiens classiques, mais ce marché reste un concurrent indirect à Sensee.