

LES FILLES A LA VANILLE

Programme de Formation - Développement d'Activité en Prothésie Ongulaire

Formation PREMIUM avec accompagnement sur plusieurs mois ;

OBJECTIF GENERAL

- Structurer, développer et professionnaliser son activité
- Augmenter ses revenus
- Fidéliser sa clientèle
- Obtenir un positionnement clair
- Améliorer son organisation
- Optimiser l'expérience client.

MODULE 1 — Analyse de l'Activité & Diagnostic Personnalisé

SEMAINE 1

Contenu :

- Analyse du point de vente / de l'espace de travail (à domicile ou en salon)
- Étude de la présentation du matériel, de l'hygiène, du rangement, du parcours client
- Analyse de la prise de rendez-vous (outils, messages, accueil)
- Analyse des prestations actuelles et cohérence des tarifs
- Identification des axes d'amélioration immédiats
- Mise en place d'un plan d'action personnalisé

Livrables :

- Document de diagnostic + plan d'action sur 4 à 12 semaines
- Conseils personnalisés d'optimisation

MODULE 2 — Visite Mystère & Analyse Client

SEMAINE 2 à 3

Contenu :

- Organisation d'une "visite mystère"
- Analyse de l'expérience client du premier contact à la fin du rendez-vous
- Feedback professionnel :
 - attitude
 - qualité de service
 - temps de prestation
 - ambiance / accueil
 - professionnalisme
 - hygiène & organisation
- Recommandations appliquées à ton univers

Objectif :

Adopter une qualité de service haut de gamme + instaurer les bons réflexes.

MODULE 3 - Stratégie Tarifaire & Augmentation des Prix

SEMAINE 4

Contenu :

- Comment calculer la rentabilité réelle d'une prestation
- Comment ajuster ses prix sans perdre sa clientèle
- Comment annoncer une augmentation tarifaire sereinement
- Création d'une grille tarifaire professionnelle et claire
- Stratégie de montée en gamme

Objectif :

Gagner plus sans travailler davantage.

MODULE 4 — Fidélisation, Parcours Client & Parrainage

SEMAINE 5

Contenu :

- Mise en place d'un système de parrainage incitatif
- Scripts de messages pour entretenir la relation hors rendez-vous
- Techniques pour éviter les "trous" dans l'agenda
- Gestion des retours, avis clients, SAV professionnel

Objectif :

Garder les clientes et en attirer naturellement par le Parrainage.

MODULE 5 - Organisation, Productivité & Travail en 1h

SEMAINE 6

Contenu :

- Optimisation du protocole pour travailler plus efficacement
- Gestion du matériel, installation, timing, automatisation
- Utilisation intelligente des outils numériques
- Séance "optimisation live" avec conseils pratiques

Objectif :

Être plus rapide sans perdre en qualité.

MODULE 6 - Marketing & Communication

SEMAINE 7

Contenu :

- Positionnement professionnel (image, style, cible)
- Stratégie réseaux sociaux : contenu, stories, avant-après, lives
- Comment transformer les vues en clientes
- Gestion de l'image professionnelle sur Instagram / TikTok
- Mise en avant des prestations à forte valeur

Objectif :

Construire une présence professionnelle qui attire des clientes "idéales".

MODULE 7 — Suivi Personnalisé sur Plusieurs Mois

Sur 3 ou 4 mois

Inclut :

- 2 à 4 rendez-vous de suivi réguliers bimensuels
- Ajustement du plan d'action
- Correction des erreurs et accompagnement dans l'évolution
- Support WhatsApp (ou autre) sur demande
- Validation des objectifs atteints