

Développer et pérenniser son activité de Prothésiste Ongulaire

Public visé

- Prothésistes ongulaires débutantes ou confirmées
- Indépendantes, à domicile ou en institut
- Souhaitant augmenter leur chiffre d'affaires, leur clientèle et leur rentabilité

Prérequis

- Maîtrise des bases de la prothésie ongulaire
- Être en activité ou en projet d'ouverture

Objectifs généraux de la formation

À l'issue de la formation, la stagiaire sera capable de :

- Optimiser son temps de prestation sans perdre en qualité
- Calculer et ajuster ses tarifs de manière rentable
- Structurer une offre haut de gamme cohérente
- Développer sa visibilité et attirer de nouvelles clientes
- Fidéliser efficacement sa clientèle
- Augmenter son panier moyen
- Mettre en place des stratégies de développement performantes
- Pérenniser son activité sur le long terme

DÉCOUPAGE DE LA FORMATION EN MODULES

MODULE 1 – LES BASES DU DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉ

Objectif : Comprendre les leviers du développement d'un business rentable

Contenu

- Définition du développement d'activité
- Les piliers essentiels pour une prothésiste ongulaire
- Positionnement professionnel et image de marque
- Différence entre "faire des ongles" et "gérer une entreprise"

Travail à réaliser

- Auto-diagnostic de son activité actuelle
- Identifier ses points forts et axes d'amélioration

MODULE 2 – OPTIMISATION DU TEMPS DE PRESTATION

Objectif : Réduire son temps de travail tout en augmentant la qualité

Contenu

- Analyse des techniques utilisées
- Choix des produits (gel auto-égalisant, outils, ponceuse)
- Structuration d'un protocole clair et répétable
- Mise en place d'un chrono par étape
- Objectif : remplissage en 1h

Répartition idéale du temps

Travail pratique

MODULE 3 – ORGANISATION DU TEMPS & DES HORAIRES

Objectif : Travailler moins mais mieux

Contenu

- Analyse des horaires actuels
- Identifier les pertes de temps
- Comprendre le lien entre lenteur et surcharge de travail
- Mise en place d'un planning rentable
- Travailler MOINS sans culpabiliser

Exercice

- Réorganisation complète du planning hebdomadaire
-

MODULE 4 – ANALYSE & CALCUL DES TARIFS

Objectif : Devenir rentable et consciente de sa valeur

Contenu

- Calcul du tarif horaire réel
- Comprendre les charges (45 %)
- Analyse de rentabilité par prestation
- Cas pratique réel avec chiffres
- Comprendre pourquoi certaines prestations ne sont pas rentables

Atelier

- Calcul du tarif horaire individuel
 - Ajustement des prix si nécessaire
-

MODULE 5 – POSITIONNEMENT HAUT DE GAMME

Objectif : Justifier une augmentation de tarifs

Contenu

- Critères d'une prestation haut de gamme
- Manucure russe & finitions parfaites
- Connaissance des produits
- Anatomie de l'ongle
- Discours professionnel et conseil client

Mise en situation

- Comment expliquer ses choix techniques à une cliente
 - NE PAS AVOIR A SE JUSTIFIER
-

MODULE 6 – CARTE DES SERVICES & OFFRES

Objectif : Simplifier pour vendre mieux

Contenu

- Analyse de la carte actuelle
- Suppression des prestations à bas prix
- Mise en avant des prestations rentables
- Création de forfaits

Travail demandé

- Refonte de la carte des services

MODULE 7 – VISIBILITÉ & COMMUNICATION

Objectif : Être vue, reconnue et choisie

Contenu

- Optimisation du nom et de la bio
- Feed Instagram stratégique
- Importance de montrer son visage
- Types de contenus à publier
- Régularité et cohérence

Bonus

- Partenariats locaux
- Offres découvertes intelligentes

MODULE 8 – ATTIRER DE NOUVELLES CLIENTES

Objectif : Remplir son planning intelligemment

Contenu

- Offres de lancement / découverte
- Durée limitée et objectif précis
- Remplir les créneaux creux

MODULE 9 – FIDÉLISATION CLIENTÈLE

Objectif : Transformer une cliente en cliente fidèle

Contenu

- Excellence du service client
- Suivi personnalisé
- Fichier client
- Messages personnalisés

Action

- Création d'un process de fidélisation

MODULE 10 – AUGMENTATION DU PANIER MOYEN

Objectif : Gagner plus sans travailler plus

Contenu

- Lime unique et personnelle
- Soins complémentaires
- Vente additionnelle intelligente

MODULE 11 – STRATÉGIES DE PARRAINAGE

Objectif : Transformer les clientes en ambassadrices

Contenu

- Parrainage classique
- Parrainage premium
- Parrainage cumulatif
- Parrainage réseaux sociaux
- Parrainage événementiel

- Parrainage “équipe ta pote”

Atelier

- Création de son propre système de parrainage
-

MODULE 12 – PÉRENNISER SON ACTIVITÉ

Objectif : Stabiliser et faire évoluer son business

Contenu

- Vision long terme
 - Ajustements réguliers
 - Image professionnelle durable
 - Stratégie de croissance
-

FORMAT DE LA FORMATION (au choix)

- SANS Accompagnement mais suivi sur 1 mois
 - Accompagnement sur 2 à 3 mois
-

CONCLUSION

Cette formation permet à la prothésiste ongulaire de :

- ✓ Structurer son activité
- ✓ Travailler moins mais gagner plus
- ✓ Attirer une clientèle qualitative
- ✓ Se positionner comme une experte
- ✓ Construire un business durable et rentable