



## COMMENT AUGMENTER LE CHIFFRE D'AFFAIRES D'UN INSTITUT OU D'UN SPA ?

La réponse est simple : par la vente de produits !

Ces entreprises sont prospères quand les prestations cabine et les ventes sont équilibrées. 50/50 est l'idéal mais 60/40 dont 40 % concernant les produits est très honorable.

Pourtant, la plupart des leaders vous disent eux-mêmes, surtout dans les spas, que les personnes qui prennent rendez-vous pour un massage ne désirent rien d'autre.

Oui, peut-être à l'origine est-ce seulement leur souhait, mais que faites-vous de l'information concernant votre entreprise ? Je suis un leader d'institut, n'est-il pas judicieux en prenant rendez-vous avec une cliente de lui dire : votre rendez-vous est bien noté mais sachez que notre spa pratique aussi de magnifiques soins du visage qui donnent de formidables résultats, des cures amincissantes qui tiennent leurs promesses et sont de véritables sculptures du corps, etc.

### Les esthéticiennes doivent être des coaches beauté. Informer n'est pas forcer bien au contraire.

Celles que je rencontre m'avouent qu'elles ne savent pas comment aborder la cliente et je leur réponds qu'il leur faut des cours. Ou elles décident de les prendre ou leur entreprise n'évolue pas.

Il faut que les leaders soient convaincus qu'il est absolument normal d'informer le client. C'est sa première mission et elle doit former ses collaboratrices à informer la clientèle des différents services que propose l'entreprise.

### Qu'attendez-vous, votre cliente est là !

Il est très facile de dire : «Si un jour vous avez envie d'une splendide relaxation, j'ai un soin formidable...». Si votre cliente vient toujours pour une épilation et que vous la connaissez bien : «Vous savez que j'aimerais bien vous faire un soin du

visage dont nos clientes raffolent...». Il faut semer la bonne parole pour récolter.

### Créer l'envie à la cliente avec de la passion dans la voix et des phrases attractives.

### Pourquoi mes clientes iraient-elles acheter leurs produits ailleurs si je suis persuadée que les miens sont performants ?

Autant de questions qu'un leader doit se poser s'il veut faire évoluer son entreprise. Il faut avoir le courage d'investir pour l'augmentation d'un chiffre d'affaires indispensable au bon équilibre d'un institut ou d'un spa.

Si vous aviez une idée du chiffre d'affaire qui peut être réalisé en prescrivant seulement par exemple un lait et une crème par jour, en plus de votre chiffre d'affaires actuel, vous seriez sidérée de la somme que cela représente au bout d'une année et vous prendriez déjà un rendez-vous coaching !

*Esthétiquement votre.*

Nicole SINET  
[WWW.ALTHEAGREY.COM](http://WWW.ALTHEAGREY.COM)



## MÉTHODES ANCESTRALES ET TECHNOLOGIE MODERNE



### TENDANCE VERS LA PERFECTION

Une gamme de produits aux actifs modernes, innovants, puissants et purs. Une révolution dans le concept d'application. Pas de notion de jour et de nuit, mais une synergie d'actifs pour une action profonde et durable.

### ZEN ATTITUDE

Se remplir des énergies subtiles Yin et Yang de l'univers, les transmettre sans fatigue et être bien soi-même. Altheagrey, 35 ans de Zen Attitude pour donner un nouveau souffle à votre métier et votre vie de femme.



### RAA-KHAN KX 3 AMINCISSEMENT

12 programmes : prise en charge profonde et douce des muscles pour un corps sculpté.



### RAA-KHAN KX 2 JEUNESSE DU VISAGE

Une pénétration intensive par trains d'ondes magnétiques totalement indolores de végétaux, d'acides aminés aux pouvoirs liftant, d'huiles riches et précieuses pour une peau élastique et pulpeuse.

Vous recherchez l'excellence d'un concept visage et corps et des résultats ? Nous voulons un centre exclusif par ville.

**contactez-nous au 03 21 71 85 94**

Une invitation d'une journée plus une nuit pour une longue distance vous est offerte pour tester les résultats.

Visitez notre site : [www.altheagrey.com](http://www.altheagrey.com)