

## QU'EST-CE QU'UNE "MARQUE DE NICHE" EN ESTHÉTIQUE ?



**L**es cours de coaching vente sont d'une importance capitale pour votre entreprise. Ils développent votre personnalité et vous rendent sûre de vous.

Une marque de niche est une entreprise qui œuvre envers et contre tout pour conserver sa philosophie, qui privilégie la qualité de ses produits très spécifiques et transmet son savoir-faire pour valoriser ses partenaires dans un marché très étroit.

### **Qu'est-ce qui distingue une marque de niche des autres marques ?**

Une fabrication en petites quantités signe de qualité et de fraîcheur des produits.

Une communication ciblée et effective.

Des partenaires élités choisis avec soin.

### **Être sûre de sa qualité et de ses résultats !**

Certaines esthéticiennes ont compris et choisissent ce que les autres ne font pas pour "sortir du lot" et se démarquer.

Donner de l'espoir et le prouver...

**Il faut être testé à fait sûr de son produit, l'avoir testé, être certaine de sa qualité, de son efficacité sous peine d'un " flop" retentissant.**

Une esthéticienne doit pouvoir affirmer et prouver à une cliente qui peut s'offrir les crèmes les plus chères du marché, un résultat très visible dès la première séance.

**C'est risquer de ne plus revoir sa cliente !**

Il faut comprendre l'importance de convaincre la personne qui est en face de soi, elle veut la preuve que la marque est

bien l'une des meilleures du marché, bien qu'elle ne soit pas très connue.

À vous de lui expliquer votre choix d'une marque de niche qui privilégie la qualité de ses produits, sa selectivité dans le choix des personnes avec lesquelles elle travaille en vrai partenariat.

Valérie Fournier en parle très bien dans l'intro : **"Il est des produits qui deviennent culte tout en restant typés dans l'ombre"**.

Autant d'arguments chocs qui vont prouver votre excellence et vont donner envie d'essayer vos soins et surtout d'appliquer des produits d'exception qui agissent vraiment pour sublimer la beauté en chacun de nous.

Pour travailler avec une marque de niche, il faut être sûre de soi.

Quelques écoles d'esthétique donnent de très bons cours de vente et ils sont indispensables si l'on est trop timide. La cliente peu convaincue réalise les soins chez vous et ne achète ses produits ailleurs, c'est ce qui se passe dans de nombreux salons d'esthétique- et cela est trop dommage.

En résumé, si vous voulez vraiment une superbe qualité, réfléchissez pas à vous dégoûter, prenez votre temps et ne faites affaire que si vous êtes totalement convaincue des résultats car c'est réellement ce que la cliente recherche avant tout.

*Très cordialement  
et Esthétiquement vôtre.*

Nicolas SIMET

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