

NOS FORMATIONS

Fee Minine



*Développez votre potentiel
commercial ...*



NOTRE HISTOIRE



Sophie Bouvier, Maître Artisan Esthéticienne Cosméticienne

Après avoir fait des études de commerce et obtenu un DUT de Marketing, j'ai travaillé pendant une dizaine d'années dans la grande distribution, la pub et la communication... Et, à 30 ans ELECTROCHOC !

Je veux vivre de ma passion !!!

Je reprends mes études pendant mon congé parental et j'obtiens successivement mon CAP, mon BAC Pro et mon BM Esthétique.

En 2016, à 34 ans j'ouvre mon institut, Fée Minine, et mets spontanément en place les techniques de communication et de marketing acquises au cours de mes études et de ma vie professionnelle.

Cependant, au détour de discussions avec mes consoeurs, je me rends compte que beaucoup sont d'excellentes techniciennes mais ne maîtrisent pas le marketing, ne vendent pas assez et ne se dégagent pas le salaire à la hauteur de leurs efforts.

J'ai donc pris la décision de vous proposer des formations marketing afin de vous donner tous les éléments pour faire décoller votre chiffre d'affaires et votre activité. Ces formations sont disponibles en présentiel et en distanciel

Un seul mot d'ordre : Travailler moins pour gagner plus

NOS FORMATIONS

BOOSTER SA TRÉSORERIE

ANTICIPATION, ACTION, REACTION :
Le Plan Marketing

10 IDEES SIMPLES POUR AUGMENTER
SON PANIER MOYEN

LE CONSEIL : PILIER DE LA VENTE

IDENTITÉ et RENTABILITÉ

SAVOIR COMMUNIQUER

UN COEUR DE FEMME, UNE AME DE GUERRIERE

REEMPLIR SON AGENDA DE SOINS VISAGE

DEVELOPPER SON FICHER CLIENTS

14 H
2 jours

BOOSTER SA TRESORERIE

Ojectif : Renflouer rapidement sa trésorerie par la mise en place d'offres et d'animations commerciales

A - PROPOSER UNE OFFRE QUI "DECHIRE"

- *Les objectifs*
- *Les ingrédients d'une offre réussie*
- *Les différents types d'offres*
- *Les passeports beauté*
- *Savoir comprendre ses clientes*
- *Savoir communiquer son offre*

B - ORGANISER ET REUSSIR UNE ANIMATION

- *Les différents types d'animations*
- *Les 6 étapes du succès*
- *L'importance du retroplanning*
- *Ne pas avoir peur du téléphone*
- *Organisation du Four 7*
- *Analyser pour évoluer*

C - OPTIMISER LES VENTES DE CHEQUES CADEAU

- *Se préparer*
- *Augmenter le panier moyen*
- *En parler en cabine*
- *Campagnes Facebook et Instagram*



14 H
2 jours

ANTICIPATION , ACTION, REACTION

Ojectif : Anticiper ses actions et offres commerciales pour savoir en parler et communiquer

A - LE PLAN MARKETING NIVEAU 1

- *Pourquoi faire un plan marketing et comment se fixer des objectifs ?*
- *Plan marketing type*
- *Comment choisir les prestations à mettre en avant chaque mois ?*
- *Que faire si je n'atteins pas mes objectifs ?*
- *Bonnes pratiques et erreurs à éviter*
- *Plan marketing de janvier à juin*

B - LE PLAN MARKETING NIVEAU 2

- *Bonnes pratiques et erreurs à éviter*
- *Plan marketing de juillet à décembre*

C - UN PLANNING REMPLI TOUTE L'ANNEE

- *Le programme de relation client*
- *La prestation d'appel*
- *Les stratégies de partenariat*
- *9 astuces pour attirer de nouvelles clientes*
- *Gérer mon budget pub*



7 H
1 jour

10 IDEES SIMPLES POUR AUGMENTER SON PANIER MOYEN

Ojectif : Mettre en place des soins courts à proposer à chaque cliente afin d'augmenter son panier moyen

A - COMMENT METTRE EN PLACE LES SOINS COURTS ?

B - QUELS SOINS METTRE EN PLACE ?



14 H
2 jours

LE CONSEIL : PILIER DE LA VENTE

Ojectif : *Savoir comment conseiller la clientèle et briser les croyances limitantes afin d'accroître son chiffre d'affaires*

A - CONSEILLER EN TOUTE AUTHENTICITÉ

- *Les 3 outils indispensables à la vente*
- *Ce qu'il ne faut surtout pas faire*
- *Les composantes d'un bon message*
- *Les étapes de la vente*
- *Les principales motivations d'achat de la cliente*
- *Comment et quand utiliser les outils d'aide à la vente ?*

B - LA PRESUASION

- *Vue d'ensemble*
- *Marketing et Présuasion*



14 H
2 jours

IDENTITE ET RENTABILITE

Ojectif : Définir son concept . Savoir calculer sa rentabilité pour proposer des soins au juste prix

A - UN CONCEPT 100% ALIGNE A VOS VALEURS

- Vos valeurs
- Personnalité et expertise
- Faire la différence en créant de la valeur ajoutée
- Le storytelling
- Visualiser l'ADN de son institut
- Avatar = cliente idéale
- Analyser sa zone de chalandise
- Elements identitaires de communication : logo ...
- La Charte Graphique

B - PILOTAGE D'ACTIVITE ET RENTABILITE

- Calcul du salaire et du coût de prestation
- Gestion et suivi du chiffre d'affaires journalier et mensuel
- Tableau de bord de l'activité
- Créer et gérer la trésorerie avec son business
- Créer et gérer la trésorerie avec les aides extérieures
- Négociations fournisseurs
- Suivi de trésorerie



14 H
2 jours

SAVOIR COMMUNIQUER

Ojectif : *Savoir utiliser les différentes méthodes et outils de communication afin de toucher la clientèle et susciter l'achat*

A - COMMUNICATION EXTERNE

- *Site Internet*
- *Contenu Réseaux Sociaux*
- *Que mettre sur un SMS percutant ?*
- *Comment faire des emails qui font mouche ?*

B - COMMUNICATION INTERNE

- *Optimiser son merchandising interne*
- *Optimiser son merchandising externe*
- *Comment faire des mises en avant efficaces ?*
- *L'effet "wow" du parcours client*

C - UNE CARTE DE SOINS A SON IMAGE

- *Questionnaire cliente avant la refonte de la carte*
- *Prix du soin*
- *J'augmente mes prix = stratégie d'écrémage*



14H
2 jours

UN COEUR DE FEMME UNE AME DE GUERRIERE

Ojectif : *Savoir reprendre confiance en soi et se reconnecter avec soi même pour performer au quotidien*

A - QUELS SONT TES REVES ?

B - BOOSTE TA CONFIANCE EN TOI

C - CHANGE TON ATTITUDE

D - SORS DE TA ZONE DE CONFORT

E - ENTOURE TOI DES BONNES PERSONNES



21 H
3 jours

REEMPLIR SON AGENDA DE SOINS VISAGE

1/2

Ojectif : Utiliser une méthode infallible pour augmenter le nombre de soins visage dans l'agenda. Savoir vendre des cures et des abonnements

A - PRENDRE CONFIANCE EN SOI

- Prendre confiance en soi
- Connexion au coeur
- Oser proposer et peur du rejet
- Votre relation à l'argent
- Votre nouvelle identité d'experte en soins visage
- Etat d'esprit jeu vs enjeu

B - TRANSFORMER SA CLIENTÈTE

- SONCAS
- 5 techniques pour aborder le sujet en cabine
- Comment transformer sa cliente ?
- Diagnostic de peau + astuces pour la vente
- Plan de vol journalier pour la proposition de soins



21 H
3 jours

REEMPLIR SON AGENDA DE SOINS VISAGE

2/2

Ojectif : Utiliser une méthode infallible pour augmenter le nombre de soins visage dans l'agenda. Savoir vendre des cures et des abonnements

C - VENTE DE CURES ET ABONNEMENTS

- Explication de votre concept
- Votre positionnement
- Parcours client interne
- Parcours client externe
- Créer un QR code sur Canva
- Le parcours client
- Diagnostic de peau VS consultation
- Déroulé d'une consultation pour la vente de cures
- Stratégie commerciale pour la vente de cures
- Stratégie commerciale pour la vente d'abonnements
- Plan marketing annuel
- Organisation selon votre profil

D - PLAN MARKETING MOIS PAR MOIS



7H
1 jour

DEVELOPPER SON FICHER CLIENTS

Ojectif : *Savoir utiliser différents leviers afin de développer son fichier clients et d'accroître son chiffre d'affaires*

A - LE PARTENARIAT GAGNANT - GAGNANT

B - LE REFERENCEMENT SUR INTERNET

C - LES EVENEMENTS

** Internes*

** Externes*

D - LES AMBASSADRICES

E - LA VITRINE

F - LA PUB PAYANTE



Fee Minine Formations



Bouvier Sophie

6 place de la République

35780 La Richardais

06.62.98.40.06

feeminine.estheticienne35780@gmail.com

Siret 821433851 00010

N° DA : 53351185335