



ANIMATIONS

Comment gagner de l'argent grâce à vos ANIMATIONS ?

Voulez-vous tripler le chiffre d'affaires journalier de votre institut de beauté en seulement deux heures ?

COMMUNICATION PRÉSENTÉE AUX WORKSHOPS DE LYON, PAR JENNIFER EKHERIAN, ESTHÉTICIENNE, EX-GÉRANTE INSTITUT GRENADINE, PROFESSEUR D'ESTHÉTIQUE. GAGNANTE DU CONCOURS DE L'ESTHÉTICIENNE DE DEMAIN 2019.

Au lieu de casser les prix comme le font vos nombreuses concurrentes, nous vous proposons de mettre en avant vos prestations, vos produits, et de faire des animations. Ce sera très utile pour déclencher l'acte de vente, travailler votre image de gérante, de salariée, mais aussi de votre institut. Cela va créer de la proximité avec vos clientes et, lors de votre animation, les femmes qui ne sont pas clientes chez vous, et qui passeront devant votre vitrine, seront interpellées et auront peut-être envie d'entrer dans votre institut. Qu'est-ce qu'une animation ? Cela peut être aussi bien une soirée, un brunch, un petit-déjeuner, des ateliers...

Une animation permet de multiplier par 2, 3, voire 4, vos ventes. Vous pouvez même, si ça fonctionne très très bien, atteindre 100, 200, 300 ou même jusqu'à 400 % de votre chiffre d'affaires journalier ! Objectif réalisé et approuvé par mes propres clientes de mon Institut Grenadine.

POURQUOI ORGANISER UNE ANIMATION ?

Il y a différents objectifs. Sachez tout d'abord qu'une animation a un rôle bien précis. Il faut partir d'un constat, et c'est ce constat qui va engendrer votre animation et vous aider à chercher son but. Vous ne faites pas une animation parce que votre concurrente a fait une animation, cela ne serait pas justifié. Il faut qu'il y ait vraiment un réel objectif.

Voici plusieurs exemples qui partent d'un constat qui se transformera en animation avec un objectif précis.

Objectif : déstocker des produits

Constat

Vous avez réalisé une grosse commande car vous avez eu des offres promotionnelles de la part de votre fournisseur. Vous en avez 70 dans les placards et au bout d'un moment vous en avez assez de les voir.

Animation

Vous allez faire une animation et pourquoi pas faire des ateliers tout autour d'un rituel démaquillage où vous allez apprendre à vos clientes à se démaquiller ? Bien sûr, à la fin de vos animations, vous allez vendre vos laits démaquillants et vos lotions.

Objectif : augmenter le trafic et fidéliser vos clientes

Constat

Vous avez une baisse de fréquentation.

Animation

Vous allez par exemple organiser une soirée. Vous invitez vos clientes, à qui vous offrez des réductions si elles amènent une autre personne qui n'est pas cliente de votre institut. Le but est de transformer celle-ci en cliente, puis en cliente fidèle. Cela vous permet aussi de fidéliser vos clientes qui ne sont pas régulières.

Objectif : mettre en avant des nouveautés (appareils, produits, prestations)

Constat

Vous avez une gamme solaire, une gamme anti-âge avec son nouveau soin, le dernier produit haute technologie, un nouvel appareil, le nouveau «Cellu M6»... Votre institut fait maintenant du stylisme ongulaire.

Une animation vous permet de gagner jusqu'à 400 % de votre CA quotidien !