



TÉMOIGNAGES DE PROS

Ces professionnelles de la beauté sont toutes devenues expertes minceur grâce à la technologie et cela a changé leur quotidien. Témoignages.

Propos recueillis par Anne-Sophie Gamelin

Virginie Prevost / Centre Derme et Nature - Hingres (62)

J'appréhende la minceur de façon globale, c'est-à-dire que je propose un accompagnement nutritionnel pour agir sur la perte de poids et un traitement soin pour travailler sur la silhouette. Les deux sont pour moi indissociables. Je privilégie l'approche technologique car, même si les soins manuels sont efficaces, ils sont fatigants. Et je ne serai jamais aussi performante qu'une machine, qui garantit la même efficacité du matin au soir. Lorsque j'ai décidé de me lancer, je recherchais une technologie qui me permette de travailler le corps complet et d'avoir des



résultats sur toutes les problématiques minceur. J'ai été séduite par l'appareil Endosphères® Therapy, Grand prix du bien-être Marie France, car il agit à cinq niveaux : remodelant, tonifiant, vasculaire, drainant et analgésique. Étant la seule dans le Nord-Pas-de-Calais à proposer cette technologie, c'était aussi le moyen de me différencier de la concurrence et d'apporter de la nouveauté à ma clientèle. À mon grand désespoir, j'ai reçu la machine en période de confinement, début mars 2021, mais j'ai pu bénéficier de la formation dans mon institut, ce qui m'a donné le temps de m'entraîner. Et lorsque j'ai réouvert, cette nouvelle

prestation a créé l'évènement auprès de ma clientèle. Il faut dire que j'avais effectué un énorme travail de communication sur les réseaux sociaux et organisé des journées découverte où je proposais un essai gratuit. Aujourd'hui, avec un recul de près d'un an, le bilan est très positif, j'ai quasiment rentabilisé mon investissement. Mes clientes sont ravies et certaines d'entre elles sont même devenues « accros » et viennent régulièrement, juste pour le plaisir, car l'appareil Endosphères® Therapy procure aussi beaucoup de bien-être.

#Persévérance - #Efficacité - #Accompagnement

Line Frangeul-Picon / Centre Estheline - La Garenne-Colombes (92)

Lorsque j'ai décidé de travailler avec les nouvelles technologies, j'ai acheté un premier appareil, puis j'ai évolué avec le palper-rouler mécanique, la pressothérapie et la cryothérapie (Cryo 21). Bien qu'assez satisfaite des résultats, je n'arrivais pas à traiter les personnes à partir de la cinquantaine ayant de la graisse viscérale. Le jour où j'ai reçu un mauvais avis sur Google, j'ai décidé de regarder ce qui se faisait sur le marché et j'ai rencontré Cécile Guislain de chez Luno, qui m'a convaincue que la Waves 21 était l'appareil qui me permettrait de compléter mon offre et surtout, d'obtenir les résultats que j'attendais. J'ai testé le soin, j'ai été bluffée et l'ai donc acheté. Étant confinée juste après, j'ai mis à profit cette pause forcée pour me former, ainsi que mon équipe, et nous nous sommes entraînées : nous avons toutes constaté les effets bénéfiques de cette technologie, qui va stimuler l'organisme selon les besoins de chaque personne. On sent qu'il se passe vraiment quelque chose à l'intérieur du corps, que le travail se fait en profondeur. Ma clientèle a été ravie de cette nouveauté. À la différence des autres technologies que j'utilise, je ne propose pas toujours ce soin en cure, mais aussi ponctuellement, comme par

exemple, après les fêtes en soin détox car il agit sur les fonctions d'élimination de façon à stimuler la combustion des graisses internes. L'approche est intéressante car on aide les personnes à mincir, mais aussi à se sentir mieux dans leur corps. Tout commence par un bilan complet durant lequel je vérifie si la personne a (ou a eu) des problèmes de santé. Si c'est le cas, je demande un certificat de son médecin, à qui j'adresse l'information sur la Waves 21 - un prospectus créé par la marque - et qui signe le document - c'est rassurant pour moi et ma cliente. À l'issue du bilan, je propose un package personnalisé qui peut englober plusieurs technologies, systématiquement complétées par une séance hebdomadaire de Waves 21 lorsque le budget de la personne le permet. Grâce au soutien de Luno (e-learning pour rafraîchir nos connaissances, groupe Facebook Lunopro), je me sens aujourd'hui plus à l'aise car la Waves est un accélérateur de résultats et de bien-être. Cela a conforté mon professionnalisme.

#Bien-être - #Professionnalisme - #Innovation





Célia Germain Centre Crystal – Herbsheim (67)

Passionnée de minceur et d'anti-âge, Martine Schmitt, la créatrice du centre Crystal, a voulu rendre abordables des soins auparavant réservés à une certaine élite. C'est ce qui nous a fait connaître. Nous avons donc pérennisé ce concept en développant une approche ultra-personnalisée, c'est-à-dire qu'aucune cliente ne se voit proposer le même protocole. Tout commence par un entretien bilan à la suite duquel on lui propose la cure la plus adaptée. Certaines personnes viennent sur recommandation de leur médecin pour une perte de poids importante et durable, d'autres par le bouche-à-oreille. Nous disposons d'une vingtaine de technologies, ce qui nous permet d'apporter une réponse à toutes les problématiques. En minceur, nous proposons la cryothérapie, la gymnastique métabolique passive, l'électrostimulation en supra maximal, le palper-rouler mécanique, autant de technologies qui viennent en complément du News Sequential d'Advance Beauty, qui est au centre de nos cures puisqu'il associe les ultrasons, la cavitation et la radiofréquence. C'est véritablement l'appareil qui nous manquait, car il nous permet de personnaliser nos cures, d'agir en symbiose avec les autres technologies et d'obtenir d'excellents résultats sur tout type de besoin minceur. Pour le faire connaître, nous avons communiqué en amont en interne auprès de notre clientèle, sur les réseaux sociaux et avons fait de la publicité dans les journaux locaux. Nous avons aussi mis en place les avis certifiés sur notre site. Après l'achat d'un premier appareil en décembre 2020, nous avons donc fait l'acquisition d'un second et la vente étant une de nos forces, l'investissement a rapidement été rentabilisé. Il faut dire que nous avons la chance d'avoir une clientèle fidèle et réceptive et que le bouche-à-oreille fonctionne très bien.

#Personnalisation - #Besoins - #Réussite



Camille Dubuquoy Mon Petit Institut Bio – Mimet (33)

Pendant très longtemps, j'ai traité la minceur de façon 100% manuelle. Puis, il y a trois ans, je me suis intéressée aux appareils utilisant de la technologie car j'avais besoin d'aller plus loin en termes de résultats anti-âge et minceur. Je souhaitais aussi proposer des cures à ma clientèle. J'ai alors découvert la société Bloomea et fait l'acquisition de la Cosmo Diag, puis de La Fontaine et de la NeoCare. Grâce à un courant de haute-fréquence, celle-ci va chauffer la peau en profondeur pour relancer l'activité cellulaire et vider les adipocytes. Ce soin est très agréable non seulement pour la cliente, mais aussi pour moi car il m'épargne de la fatigue. J'ai développé une approche globale et personnalisée, ce qui signifie que je ne propose pas de cure avec des tarifs établis. Je réalise tout d'abord un bilan de 45 minutes (offert), au cours duquel j'écoute la personne pour comprendre ses objectifs, puis je prends des photos, des mesures et je remplis un questionnaire qui prend en compte son alimentation, sa santé, ses antécédents, son activité physique, son sommeil, son moral, etc. Dès le départ, je suis très claire sur le fait que c'est un travail d'équipe et que la personne doit donc s'impliquer elle aussi. Si je sens que ce n'est pas le bon moment pour elle, je n'hésite pas à refuser de réaliser la cure. À partir de là, je lui explique ce que je peux lui proposer avec les technologies dont je dispose (NeoCare, presso-esthétique, et La Fontaine si elle a des vergetures), puis je lui envoie un devis par mail qui inclut les séances proposées à l'institut, des compléments alimentaires, et les produits à appliquer à la maison. Dans 90% des cas, le devis est accepté. Pour faire connaître mes prestations minceur, j'ai énormément communiqué auprès de mes clientes et sur les réseaux sociaux et j'ai réalisé des bilans en amont. Mon panier moyen est passé de 50 € à 150 € et j'ai rentabilisé l'appareil en moins de six mois. Je n'avais pas réalisé à quel point les prestations minceur permettent de fidéliser la clientèle car elles instaurent une vraie confiance en mon professionnalisme. J'ai changé mon discours, ma manière de travailler et aujourd'hui, je ne suis plus une simple esthéticienne, mais bien une experte.

#Professionalisme - #Honnêteté - #Rigueur

Nadia Baghdad / L'Institut by Spa Les 5 Sens – Castanet-Tolosan (31)

L'établissement que je dirige travaille avec LPG. Étant plutôt réfractaire à la nouveauté - j'aime les choses pérennes et celles sur lesquelles on a du recul - j'ai choisi cette entreprise car elle a la notoriété, l'antériorité, un service de recherches, et fait régulièrement évoluer ses appareils. Le premier avantage est bien sûr une moindre fatigue pour nous professionnelles. Le second se mesure en termes de résultats, dans la mesure où la cliente prend l'engagement de faire attention à son alimentation, et où nous pouvons assurer un traitement global avec les compléments alimentaires et les produits cosmétiques LPG. Ceux-ci permettent de multiplier les effets de la cure. Avec le programme LPG4Business, nous recevons un véritable accompagnement grâce à des animations, des formations (par exemple sur la diététique) et du e-learning. Nous découvrons plein d'astuces et pouvons ainsi enrichir notre discours. Ce soutien est essentiel car il ne s'agit pas seulement d'aider nos clientes à perdre des centimètres, mais de les accompagner mentalement grâce à un vrai suivi. Les résultats sont excellents et la meilleure preuve de satisfaction est que les clientes reviennent pour réaliser d'autres cures. C'est pourquoi LPG est au cœur de notre vie esthétique.

#Volonté - #Bien-être - #S'aimer

