

LPG 4 BUSINESS

Le bouquet de services 100 % réussite de LPG

Personne n'ignore dans la profession à quel point proposer une technologie LPG est un véritable booster pour un institut de beauté, à tous les niveaux. Aujourd'hui, **LPG** lance la location financière **LPG 4 Business** pour que, vous aussi, vous profitiez de tout l'univers **LPG** !

UNE NOUVELLE OFFRE DE SERVICES

L'année 2021 restera gravée à tout jamais dans l'histoire de **LPG Systems**, qui a toujours eu dans son ADN un élan d'innovation disruptive.

Après trois décennies de technologie, ses équipes ont mis toute leur énergie à développer pendant près de deux ans une offre de services en vue d'aider ses clientes et futures clientes à s'émanciper.

Quelle plus belle décision que de s'affranchir des codes du métier et lui donner sa propre définition ? Sans subir, simplement en prenant son activité en main sereinement et en se sentant accompagnée pour le faire.

LPG 4 Business est la résultante de nombreuses heures d'échanges avec des clientes équipées, non équipées, des expertes, des moins expertes, toutes avec le point commun de prendre du plaisir dans leur quotidien.

LPG 4 Business, c'est avant tout une nouvelle façon d'acquérir votre technologie, puisque la location financière est désormais une nouvelle option en ligne avec les nouveaux modes de consommation.

Ne plus vous soucier de la vétusté et de la dépréciation de votre équipement est le principal avantage de ce modèle d'économie d'usage, tout en alliant une garantie totale.

Le all inclusive répond à un souhait précis, sans lourdeur administrative, apportant une liberté d'action et de choix qui permet de monter dans le train de la modernité avec le digital à portée de main.

La location financière, liée au bouquet de services, est également une marche d'accès importante vers un comportement plus éco-responsable en mutualisant produits et services.

À QUI S'ADRESSE LPG 4 BUSINESS ?

LPG 4 Business s'adresse aux esthéticiennes déjà équipées ainsi qu'à celles qui vont s'équiper, quelle que soit la technologie qu'elles ont choisie. C'est un bouquet de services composé de 4 piliers et adapté à tous les profils.

Dans son offre la plus complète, **LPG 4 Business** propose un accès illimité à la formation en e-learning de **LPG**

Systems, grâce à une nouvelle plateforme digitale en accès libre, ainsi qu'un accès en formation présentielle une fois par an. C'est aussi une communication clé en main avec une **Box PLV** envoyée trois fois par an pour animer votre institut.

De façon totalement inédite, **LPG** s'est associé à **Kiute**, le leader de la réservation en ligne, pour vous offrir un panel d'outils pour un C.A. en moyenne boosté de 25 % !

Enfin, le **Service Après-Vente** est inclus pour une gestion sereine des imprévus.

LA JOURNÉE QUI CHANGE TOUT !

Une fois par an, une animatrice **LPG** se déplace et met au profit de votre institut son temps et son expertise afin de dynamiser vos ventes de cures, de cosmétiques et donner très vite un élan de communication positive autour de votre nouvel investissement.

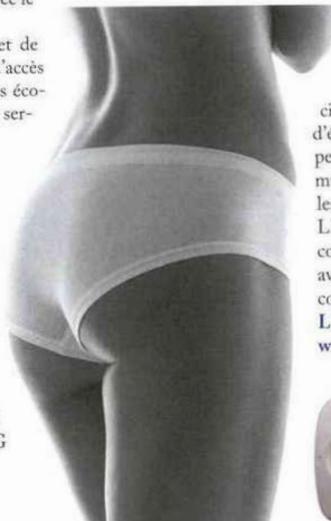
Christelle, Gérante de l'Institut **La Beauté En Soie** à Irodoüer (35), se confie sur cette journée : « Peu de temps après avoir signé avec la marque **LPG**, ma commerciale m'a suggéré l'idée d'organiser une animation. J'ai donc fait un peu de communication via la page Facebook de mon institut et via l'affichage en vitrine. Résultat : j'ai reçu 4 clientes ce jour-là et j'ai réalisé 4 000 € de chiffre d'affaires. J'ai très vite compris le potentiel financier que ça pouvait m'apporter. 6 mois plus tard, j'organisais ma 2^{ème} animation en mettant les bouchées doubles sur la communication et, le jour J, j'ai vendu pour 13 000 € de soins **LPG**. Les chiffres parlent d'eux-mêmes, n'hésitez plus ! »

UN ACCÈS À L'INVESTISSEMENT FACILITÉ

LPG 4 Business, couplé à la location financière, c'est faire confiance en optant pour un travail d'équipe : vous vous concentrez sur votre savoir-faire pendant que la marque **LPG** accompagne votre communication et l'aide à être plus visible à travers tous les modules mis à votre disposition dans le bouquet. **LPG 4 Business** souhaite ainsi placer la réussite au cœur de votre vie d'esthéticienne pour aller plus loin avec vous en marquant la différence, et bousculer les codes du métier.

LPG Systems : Tél. 04 75 78 68 58.

www.lpgdermologie.com ■





Immersion dans la formation LPG SYSTEMS

Chez LPG, Serge Vranckx encadre le service formation aux côtés de Jérôme Bottois et a déjà dispensé plus de 1 000 formations aux professionnels de la santé et de la beauté en France et aux quatre coins du monde.

PAR MANDARINE BASSET



Jérôme Bottois et Serge Vranckx, Responsables du service Formation chez LPG Systems.

Serge Vranckx est responsable de la formation chez LPG Systems depuis 10 ans. Masseur kinésithérapeute de formation, il a exercé pendant 10 ans en libéral, a délivré des formations de management et de pédagogie aux cadres de santé et a enseigné en école de kiné pendant de nombreuses années.

IMMERSION AU CŒUR D'UN SERVICE CLÉ DANS LA RÉUSSITE DE SON AVENTURE ENDERMOLOGIE

En quelques mots, pourriez-vous nous expliquer l'organisation du service formation chez LPG Systems ainsi que son rôle ?

La clé du succès tient avant tout de la capacité du professionnel à utiliser correctement son appareil dans toutes ses possibilités.

Le service formation LPG propose tout d'abord une formation complète dès l'acquisition de l'appareil, grâce aux formations «Essentielles» (ou «Premier niveau»).

Depuis février, le lancement de la LPG Academy, notre plateforme LMS (Learning Management System) marque un vrai tournant et met à disposition des esthéticiennes :

- une formation en e-learning sur toute la partie théorique dans laquelle vous pouvez suivre les différents modules à votre rythme et vous auto-évaluer,
- une journée de formation présentielle qui reste indispensable pour pouvoir pratiquer. C'est au cours de cette journée que vous allez vous familiariser avec l'appareil et découvrir toute sa richesse.

Quels types de formations peut-on retrouver et à qui sont-elles destinées ?

Au-delà des formations «Essentielles», nous proposons aussi des formations «Expert» pour maîtriser encore davantage toutes les étapes de la prise en charge de la cliente finale, du bilan jusqu'à l'accompagnement hors institut.

Cette formation, fondamentale, permet aussi d'accéder à tous les paramètres de la technologie «Cellu M6» et ainsi personnaliser encore davantage les soins pour les clientes de l'institut. Nous proposons enfin des formations plus poussées dans la prise en charge telles que «Approche nutritionnelle» ou encore «Leviers de la réussite».

En termes d'accompagnement clientes, comment est ensuite mis en valeur le niveau de formation des instituts ?

Plusieurs éléments nous permettent de valoriser les esthéticiennes en fonction de leur niveau de formation.

Par exemple, sur notre site endermologie.com, lorsque les clientes finales recherchent un centre équipé près de chez elles, des pictogrammes présentant les formations réalisées sont visibles sur chaque fiche client de façon personnalisée.

Une vitrophanie «expert Endermologie» permet aussi de communiquer sur la vitrine et ainsi valoriser vos compétences de façon visible.

En 2021, LPG lance son bouquet de service LPG 4 Business. En quoi ce lancement est-il un virage pour le service formation de la marque ?

Étant un des quatre piliers de cette nouvelle offre, la formation est mise à l'honneur et déploie toute son envergure. Vous former de façon continue est un vrai gage de réussite dans votre investissement et grâce à ce nouvel accompagnement disponible 24/7, monter en compétence n'a plus de limite.

La nouveauté également, c'est que désormais, nous pouvons suivre le parcours de formation de chaque esthéticienne et que nous avons un espace d'échanges privilégié sur les différents forums de la LPG Academy.

Dans un avenir proche, quel serait votre souhait le plus cher pour les esthéticiennes LPG ?

Que nos partenaires esthéticiennes se sentent à la fois accompagnées mais aussi confiantes dans leurs compétences et puissent proposer des soins toujours à la pointe de la technologie mais aussi de la pratique professionnelle.

Je souhaiterais également que l'offre de formation s'étoffe et soit toujours plus complète pour répondre concrètement aux besoins des esthéticiennes. ■