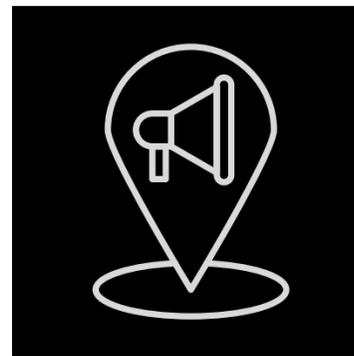


DE 0€ A 4000€

M
ACADEMY

ON A RIEN SANS RIEN

.



PUB DANS TA RÉGION



RÉSEAUX SOCIAUX



NOUVEAUTÉS



SERVICES

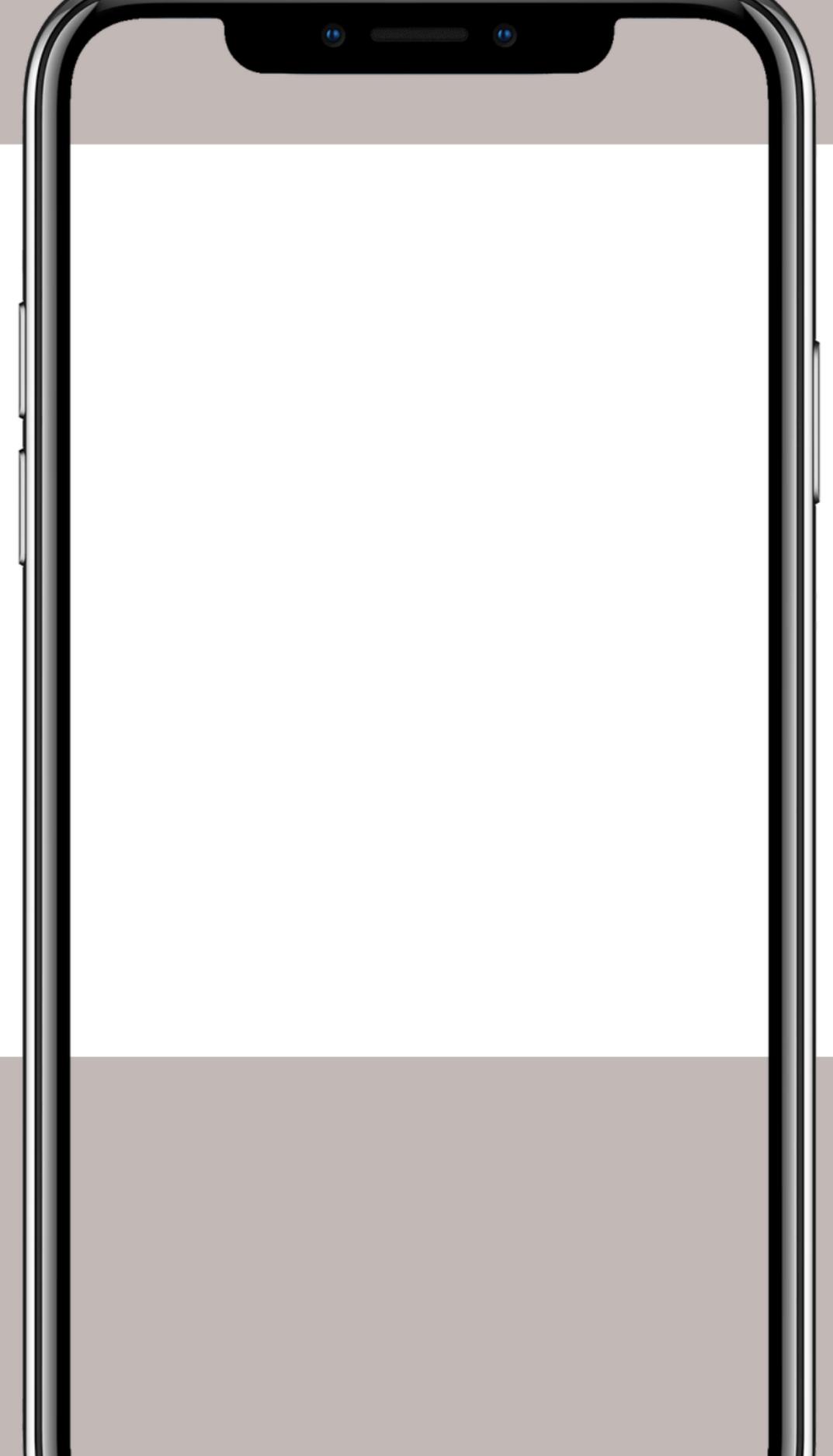
COMMENT CREER TA CLIENTÈLE

- EN PARLER AUTOUR DE SOI
- DONNER DES CARTES À DISTRIBUER À NOS PROCHES
- FLYERS MODÈLES GRATUITS PUIS FLYERS PRIX
- AFFICHES DANS DES STATIONS SERVICES
- CARTE SUR COMPTOIR DES COMMERCE AVOISINANTS
- FLOQUER TA VOITURE
- PUBLIER **TOUS LES JOURS** SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX TON TRAVAIL
- PROPOSER AU MOINS UNE NOUVEAUTÉ / MOIS ET EN PARLER SUR LES RÉSEAUX
- INFLUENCEUSES OU PERSONNES AYANT + DE 1000 FOLLOWERS ET PROPOSER UN PARTENARIAT
- PRENDRE TES CARTES AVEC TOI EN ÉVÈNEMENTS (SOIRÉES ENTRE AMIS, DISCO, RESTAURANTS)



COMMENT CREER TA CLIENTÈLE

- EN PARLER AUTOUR DE SOI
- DONNER DES CARTES À DISTRIBUER À NOS PROCHES
- FLYERS MODÈLES GRATUITS PUIS FLYERS PRIX
- AFFICHES DANS DES STATIONS SERVICES
- CARTE SUR COMPTOIR DES COMMERCE AVOISINANTS
- FLOQUER TA VOITURE
- PUBLIER **TOUS LES JOURS** SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX TON TRAVAIL
- PROPOSER AU MOINS UNE NOUVEAUTÉ / MOIS ET EN PARLER SUR LES RÉSEAUX
- INFLUENCEUSES OU PERSONNES AYANT + DE 1000 FOLLOWERS ET PROPOSER UN PARTENARIAT
- PRENDRE TES CARTES AVEC TOI EN ÉVÈNEMENTS (SOIRÉES ENTRE AMIS, DISCO, RESTAURANTS)



Ta présence sur les réseaux sociaux



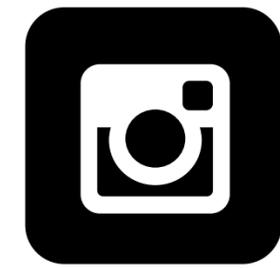
FACEBOOK

Moyenne d'âge : 45 ans



TIK TOK

Moyenne d'âge : 20 ans



INSTAGRAM

Moyenne d'âge : 28-35 ans

Facebook et Instagram peuvent se connecter ensemble ce qui te permettra de ne pas devoir dupliquer ton contenu.

Pour rester dans les tendances je te conseille vivement de scroller de façon intelligente au moins 1h par semaine et de sauvegarder ce qui fonctionne et ce qui correspond au mieux à ton branding. Consommer ce contenu te permettra de rester toujours au goût du jour et de profiter pleinement de l'algorithme.

BUSINESS

Comment fixer mes tarifs ?



Je vais commencer au bas de l'échelle. Au début de ton activité, on va passer plusieurs steps :

Je travaillerai par **3 mois** , je m'explique :

Les 3 premiers mois tu laisses tarifs libres et tu fais des modèles pour t'aider à développer ton savoir faire.

Lorsqu'un service est gratuit tu auras beaucoup de prétendantes rapidement à ta porte (**génial ! c'est ce qu'on veut**)

Après ces 3 mois, je me fixerais en tête un tarif que je souhaite gagner: forcément ça fait déjà 3 mois que je travaille, je sais +- l'énergie que ça demande et je connais +- mon rythme de vie sans dépenser 500€ par jour, on s'entend bien. Imaginons que c'est 55€ la retouche.

Ce prix dépendra uniquement de toi. Ce n'est pas interdit d'aller jeter un coup d'oeil chez les concurrentes avoisinantes pour te donner des idées mais attention, tu risques d'avoir un peu de tout ... Estime aussi ce que **tu es prête** à mettre pour le travail que tu proposes, mets toi à la place de **la cliente** (*ta future cliente*).

Lors de ton lancement en activité tu mets aussi des horaires en place afin d'évaluer le nombres d'heures que tu souhaites prester et donc le nombres de clientes que tu sauras faire.

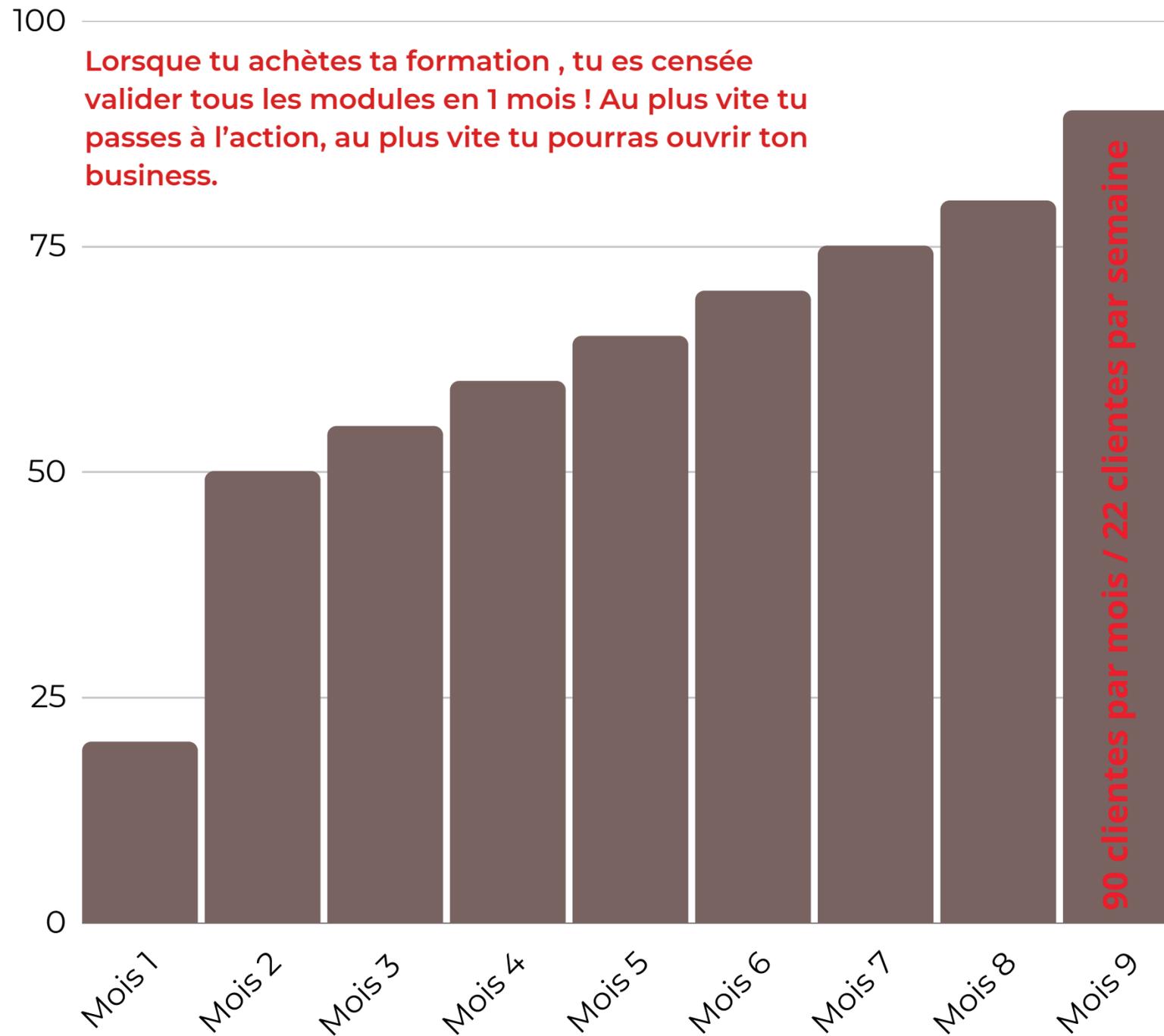
Lors de ce lancement tu proposeras ce tarif à -50% : donc 27,50€ la retouche.

Place maintenant au TRI. J'appelle ça le **TRI** car lorsque tu verras que tu es complète et que tu refuses du monde, tu vas grimper tes tarifs de 5€. Lorsque tu grimperas ces tarifs, des places vont se libérer (c'est normal) et c'est à ce moment là que tu ne dois pas lâcher **ta pub et tes réseaux sociaux**.

Pourquoi joue-t-on à ce jeu de "complète , ok j'augmente"? Car si tu ne le fais pas tu resteras comme la plupart des femmes qui ont démarré un business mais qui subissent leur taff , elles n'y ont mis aucune stratégie ...

LE BUT ? Arriver à ton tarif plein qui sera adapté en fonction de tes besoins et de tes frais. En général on augmente de 10% tous les ans (pas de 10€, juste quelques €). Mais encore une fois ça dépend de pleins de critères comme le lieu, la marque utilisée, si parking ou non, ... Vérifie tes charges fixes !

Un exemple en chiffres et tarifs dans la page suivante.



Graphique d'évolution en 9mois

Développement

TOUS mes secrets

Comment passer de **5 modèles gratuits** par semaine à **90 clientes payantes** régulières par mois ?

Théorie

Comment fixer mes tarifs ? Exemple

janvier 2023 → Recherche de modèles : capacité 20 modèles par mois.

Le mois qui suit ta formation tu es censée avoir + que doublé le nombre de modèles suite à ta pub !

Février : 50 modèles par mois

Mars : 55 modèles par mois

Avril : Indep (ou Indep. complémentaire) → tarification 27,50€ = **60 clientes**

Mai : " " : **65 clientes**

Juin : Complète → tarification à 32,50€ : **70 clientes**

Juillet : 32,50€ et gain de temps que je prends = + de clientes : **75 clientes**

Août : Complète → tarification à 37,50€ : **80 clientes**

Septembre : 37,50€ et gain de temps je prends = + de clientes : **85 clientes**

Octobre : tarification à 42,50€ : **90 clientes**

Novembre : Complète → tarification à 47,50€ : **95 clientes**

Décembre : 47,50€ et gain de temps je prends = + de clientes : **100 clientes**

13ème mois: je passe en TARIFICATION OFFICIELLE → 55€ la retouche 5500€ ttc DE CHIFFRE D’AFFAIRE/MOIS

Si tu prends 1h30 par retouche, ça te fait un total de **150heures sur le mois**

Tu répartis ta clientèle **en 4 jours sur ta semaine**

→ 4 jours : 9 clientes/jour

et pour 5 jours : ça te fait un total de 7 clientes/jour