

# SOYEZ RENTABLE !

Changez de mentalité, soyez fières de faire du bénéfice.  
Votre entreprise a été créée pour être rentable.  
C'est une obligation si vous voulez rester sereine.

par Nicole SINET,  
Présidente de Keirama-Altheagrey

## LE TEMPS, C'EST DE L'ARGENT

Mettez la barre haute, fixez-vous des objectifs pour votre année, divisez par le nombre de mois, soit 12, et divisez le résultat par 22 jours de travail. Vous saurez combien vous devez réaliser de chiffre d'affaires par jour !

Faites des soins découvertes, des soins promotionnels mais ne baissez pas vos prix.

## PROPOSEZ DES SOINS COURTS MAIS PERFORMANTS AUX MOYENS ET PETITS BUDGETS

De nombreuses esthéticiennes ont suivi notre conseil pour leur plus grande satisfaction. Voici deux exemples :

### - Un soin avec un appareil anti-rides

Prix : 370 € produits compris, pour la consommatrice chez elle.

Ce soin très performant de 60 minutes avec masque et relaxation, alterné avec des séances de 30 minutes, représente un programme très apprécié payable en deux fois, soit : 185 €.

### - Un protocole de soins, comprenant une cure de quatre séances avec les produits compris

Produits : 180 € environ (sérum + crème).

#### 1<sup>ère</sup> séance

60' pénétration de produits avec masque et relaxation zen : 60 €.  
Ce grand soin très repulpant permet de traiter le visage et le décolleté.

#### 2<sup>ème</sup> séance

35' avec 20' de pénétration de produits + 10' de masque : 35 €.

Visage et cou.

#### 3<sup>ème</sup> séance

35' avec 20' de pénétration de produits + 10' de masque : 35 €.

Visage et cou.

#### 4<sup>ème</sup> séance

60' pénétration de produits avec masque et relaxation zen : 60 €.

Total : 370 €. Ce qui est très abordable pour un très beau rajeunissement du visage.

## POUR UNE RÉUSSITE TOTALE, UNE CONDITION EST IMPÉRATIVE : VOTRE CLIENTE DOIT AVOIR LES PRODUITS CHEZ ELLE !

La cliente, même à petit budget, doit avoir chez elle au moins une crème anti-âge, et mieux un sérum et une crème anti-âge, car elle doit pouvoir continuer le traitement chez elle avec les mêmes produits.

Les esthéticiennes Altheagrey proposent 10 ou 12 minutes de pénétration de produits anti-âge rien qu'autour des yeux, puisque c'est l'endroit qui se marque le plus, et elles obtiennent déjà de magnifiques résultats. Évidemment il faut posséder un très bon appareil.

### Exemple du coût d'un protocole de soins comprenant une cure de 5 séances avec produits compris

Produits	: 200 € environ
5 séances de 10' à 10 €	: 50 €
<b>Total</b>	<b>: 250 €</b>

## ADAPTEZ-VOUS AU BUDGET DE VOS CLIENTES !

Adaptez-vous au budget de chacune de vos clientes, mais travaillez au minimum à 1 € de la minute, c'est indispensable pour l'équilibre financier de votre institut.

Vous êtes des femmes chefs d'entreprise, votre but consiste à rendre votre entreprise bénéficiaire. C'est une obligation et les petits soins, très efficaces pour vos clientes qui ont un très petit budget, assurent en fin d'année un bilan bénéficiaire car il n'y a pas de perte de temps. Par contre, pour une nouvelle cliente, il faut prendre le temps de la consultation, lui expliquer sa peau afin de lui prescrire des produits. Choisissez les produits avec lesquels vous êtes certaine d'avoir le meilleur résultat, surtout autour des yeux. C'est important et si les produits sont performants, vous obtiendrez de très beaux résultats et votre cliente sera fidélisée.

Je serais heureuse de répondre à vos questions en cette période où, vraiment, on constate que les temps changent.

Nicole Sinet, Keirama,  
12 Route Nationale,  
62580 Neuville Saint Vaast.  
Tél. 03 21 71 85 94.  
[www.altheagrey.com](http://www.altheagrey.com)