



Lise



Justine



Sandra

# Conférence

Les bonnes pratiques pour augmenter  
votre chiffre d'affaire durablement !

## Le Récap'

## PREMIER THÈME

# Mindset : changez votre vision & augmentez votre confiance



- **Les problématiques que vous recontez :**

Vous avez une vision erronée de ce que vous voulez vraiment. Cela entraîne un mauvais focus et donc de mauvais choix.

« Je n'ai pas confiance en moi ». Cette phrase cache TOUJOURS autre chose : une peur, un manque, quelque chose que l'on veut pas, une pensée limitante.

Vous vous comparez avec le mauvais filtre et vous oubliez que le plus important n'est pas toujours le but final mais tout le chemin par lequel vous passez.

- **Nos conseils :**

Posez-vous la question « qu'est-ce qui est important pour moi » et faites le point au moins 4 fois dans l'année.

Faites des activités, ayez des conversations, créez un univers qui développe cette notion de confiance en soi.

Changez vos sources d'inspiration et nourrissez votre cerveau de ce que vous voulez manifester.

- **Un exercice pratique**

Notez 3 choses qui vous font peur, 3 choses dont vous pensez manquer et 3 choses que vous ne voulez pas.

En face notez 3 forces que vous avez, 3 choses que vous voulez vraiment, 3 choses qui vous caractérisent.

Puis Ecrivez 3 phrases positives qui infirment les peurs, le manque et ce que vous ne voulez pas.

Faites-en vos mantras le temps que cela rentre.

## SECOND THÈME

# Réseaux sociaux : démarquez-vous & construisez une communauté

- **Les problématiques que vous recontez :**

Vous vous sentez ignorés par vos abonnés et vous n'arrivez pas à vous rendre intéressant auprès d'eux.

Vous suivez toutes les tendances mais vous n'arrivez pas à atteindre de nouvelles clientes.

Vous passez beaucoup de temps sur la gestion de vos réseaux mais vous ne voyez pas de résultats concrets dans vos chiffres.

- **Nos conseils :**

Créez du contenu instructif gratuit pour gagner en légitimité et en notoriété et ainsi amener les prospects vers le contenu payant.

Convertissez vos prospects en clients grâce à vos stories : c'est le type de contenu le plus vu sur Instagram.

Fidélisez en interagissant avec vos clientes via les messages privés, les commentaires...

- **Un exercice pratique**

Utilisez Canva pour définir 3 couleurs (avec des codes couleurs précis), 3 typographies propres à votre entreprise. Ils doivent bien-sur être en accord avec votre logo.

Utilisez l'application avant/après pour faire vos photos

Trouvez 3 thèmes de contenu instructif gratuit en vous concentrant sur le « pourquoi » et non sur le « comment »

Trouvez 3 tendances vidéo (esthétique, vie professionnelle, humour) qui vous inspirent

Créez 3 modèles de stories : disponibilités, adresse et horaires, présentation de prestation)

## TROISIÈME THÈME

# Vente : attirez plus de clients & vendez de manière authentique



- **Les problématiques que vous recontez :**

Dans ce tumulte d'offre très facile d'accès, vous vous battez et vous réinventez chaque jour pour garder votre clientèle. Mais votre CA ne décolle pas pour autant.

Vous vous remettez souvent en question : « c'est l'offre, c'est le prix, c'est moi.. »

Mais la réelle raison est que vous manquez de connaissance dans le process de vente c'est à dire le parcours de vente.

- **Nos conseils :**

Apprenez à comprendre les règles de ventes à travers différentes stratégies (produits, prix..).

Captez et fidélisez vos clientes en dynamisant votre communication et votre espace de vente.

Augmentez le panier moyen par cliente en proposant des formules plus attrayantes.

- **Un exercice pratique**

Créez une réelle expérience clients en déployant les 5 sens dans votre espace de vente (odorat, ouïe, vue, toucher, goût).

Mettez en place un parcours clients réfléchi, presque fléché.

Déployez la technique de vente cross-selling, c'est-à-dire proposer des produits liés au produit sélectionné.

Favorisez un service supplémentaire en proposant des prestations en combo.

Déployez la technique de vente up-selling, c'est-à-dire proposer des produits de catégorie supérieure.

Créez des offres packages : forfaits duo, pack 10 séances, abonnements... Soyez créative !

Récompensez la fidélité de vos clientes avec des parrainage, des cash-backs, des cadeaux...

Et enfin, une autre possibilité : augmentez progressivement vos prix.

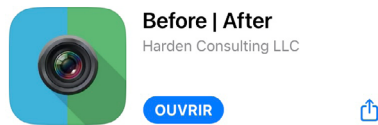
## ANNEXES

# Les applications photos/vidéos

- Avant/après :



Application payante : <https://apps.apple.com/lu/app/avant-et-apr%C3%A8s/id659965462?l=fr>



Application gratuite : <https://apps.apple.com/lu/app/before-after/id592119245?l=fr>



RESTEZ INFORMÉS...

## Rejoignez le Groupe WhatsApp VIP

Vous profiterez de nombreux avantages, en avant-première :

- Un CODE PROMO exclusif chaque mois
- L'ACTUALITÉ Autour du Regard en exclusivité
- Une alerte pour chaque NOUVEAU PRODUIT
- Un message pour nos ÉVÉNEMENTS
- Une alerte pour vous informer des NEWSLETTERS



PAR ICI !

[www.autour-du-regard.com](http://www.autour-du-regard.com)