

ETAPE	POURQUOI	OUI	NON
STEP 1 → ID (Votre identité)	Dans la situation actuelle, vous devez pouvoir contacter vos clients.		
➤ Check coordonnées de votre salon	Avons-nous votre adresse email correcte ainsi que votre num de GSM ?		
➤ Check Siteweb du salon	Avez-vous un siteweb ? Est-il clair ? Est-il adapté régulièrement ?		
➤ Check Facebook	Avez-vous une page FB ? Faites-vous des publications variées et régulières (min. 3x/sem) ?		
➤ Check Instagram	Avez-vous une page insta? Faites-vous des stories régulièrement ?		
➤ Check Google my Business	Peut-on vous trouver sur google my business ?		
➤ Check Booking Online	Proposez-vous le booking Online ?		
➤ Check adresse email & numéro GSM de vos clientes (database)	Avez-vous les données correctes de tous vos clients? (gsm, mail, compte FB, Insta)		
STEP 2 → KPI (Indicateurs clés de performance)	Dans la situation actuelle, vous devez pouvoir comprendre comment vous réalisez votre chiffre d'affaire.		
➤ Check ratio bacs / sièges	1 bac pour 2 sièges (ou 2 pour 4, 3 pour 6...), cette répartition est-elle correcte dans votre salon?		
➤ Check nombre de visites	Connaissez le nombre de visite dames / Hommes / Enfants par Jour / Semaine / Mois / An?		
➤ Check revente	Connaissez-vous le nombre de client sur 10 qui achète minimum un produit?		
➤ Check nombre de collaborateurs	Connaissez-vous le potentiel en nombre visite Dames de votre équipe ?		
➤ Check tarif	Avez-vous augmenté votre tarif lors des ces 12 derniers mois ?		
➤ Check budget	Avez-vous une réserve d'argent pour les moments difficiles ?		
STEP 3 → SALON EMOTION	À partir de maintenant, vous devez encore plus vous différencier par rapport à d'autres salons		
➤ SALON ÉMOTION	Connaissez-vous les 7 étapes du parcours client?		
○ Attract me (vitrine / réseaux)	Votre vitrine physique et digitale représente-t-elle bien qui vous êtes ?		
○ Welcome me (accueil)	Chaque cliente est-elle accueillie de façon personnalisée à chaque fois ?		
○ Wow me (diagnostic)	Faites-vous à un diagnostic à chaque cliente, de manière systématique ?		
○ Relax me (espace soin et temps de pause couleur)	Vos collaborateurs parlent-ils entre eux lors l'application du shampooing / soin ?		
○ Reveal me (coupe & brushing & application de la couleur)	Mentionnez-vous systématiquement le temps de pause à chaque cliente lors d'une coloration ?		
○ Empower me (shopping & selfie time)	Vos prix sont-ils clairement affichés dans votre espace revente ?		
○ Care for me (check out & entre deux visites)	Raccompagnez-vous chaque cliente jusqu'à la sortie ?		
➤ 1 photo par étape	Avez-vous déjà pris une photo par étape de votre salon		
➤ MOODBOARD	Avez-vous un moodboard (association d'image) personnel ?		
STEP 4 → SALON DURABLE	À partir de maintenant le durable n'est plus une option		
➤ Check Actions	Avez-vous déjà pris au minimum 3 initiatives durables ?		
➤ Check Communication	Avez-vous déjà communiqué sur ces initiatives ?		
➤ Check Futur	Êtes-vous conscient qu'il faut encore aller plus loin, demain ?		
<p>➤ Si vous avez répondu OUI à toutes les questions, SUPER, appelez-nous, nous pouvons aller beaucoup plus loin dans chaque "step"</p> <p>➤ Si vous avez répondu NON à certaines questions, PAS DE SOUCIS, appelez-nous, nous vous expliquerons comment faire</p>			