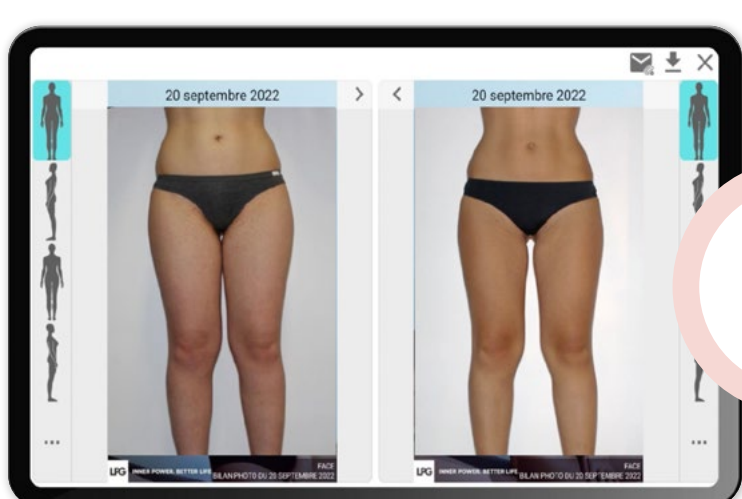


RÉUSSIR EN ESTHÉTIQUE : LE PARCOURS EN 5 ÉTAPES AVEC LPG®

Vous souhaitez créer une relation de confiance avec vos clientes, garantir des résultats optimaux et ainsi assurer le succès et la rentabilité de votre institut ? Grâce à nos 30 années de collaboration avec des instituts, nous avons acquis une expertise qui nous permet de déterminer les étapes clés pour que votre stratégie atteigne son plein potentiel. En suivant notre guide pratique en cinq étapes, vous pourrez créer une relation de confiance solide avec vos clientes, en plaçant leurs besoins et attentes au cœur de vos préoccupations.

Découvrez le parcours LPG® étape par étape pour atteindre les sommets de la réussite dans le milieu esthétique !



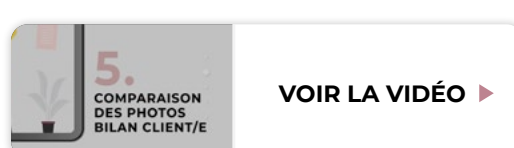
1

RÉALISER UN BILAN EXPERTISE

Afin de garantir le meilleur pour vos clientes, nous vous recommandons de réaliser un bilan complet avant tout traitement. Pour réaliser le diagnostic de peau, vous pouvez vous appuyer sur l'infographie détaillée disponible [ici](#). Ce bilan vous permettra de mieux connaître vos clientes, comprendre leurs attentes et répondre correctement à leurs besoins spécifiques. C'est également un bon moyen de mettre vos clientes en confiance, de les fidéliser grâce à vos soins de qualité, mais aussi d'améliorer la rentabilité de votre institut.

Vous souhaitez effectuer un bilan encore plus poussé ? Nous vous recommandons d'intégrer la technologie LPG® à votre expertise avec les bilans **ENDERMOSCAN®** qui vous permettent d'augmenter votre précision et vos recommandations.

Un accompagnement personnalisé est proposée par les équipes LPG® pour que les esthéticiennes gagnent en efficacité, **voici un aperçu du programme :**



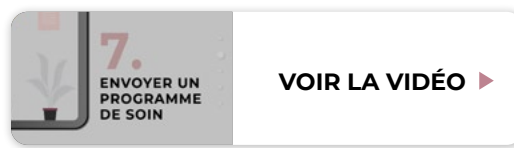
2

CRÉER SA CARTE DE SOINS GAGNANTE

Il est essentiel de varier les plaisirs, et cela s'applique aux soins que vous proposez à votre clientèle afin de répondre à leurs envies, à leurs différents besoins et à leurs budgets. Bonne nouvelle : grâce aux informations recueillies lors des bilans, vous pouvez désormais créer des cartes de soins sur-mesure pour vos clientes.

Chez LPG® nous avons élaboré un trio gagnant qui assure une expérience de soin optimale : utiliser des technologies avancées, dispenser des formations (coachings) dédiés et proposer des produits cosmétiques haut de gamme.

Vous créez ainsi une véritable routine de remise en forme à vos clientes, qui seront motivées par vos conseils et attentions ainsi que par les résultats visibles des soins endermologie®.



3

INVESTIR DANS LA QUALITÉ DES SOINS

Investir dans la qualité des soins (appareils et cosmétiques) est un indispensable pour assurer le succès et la pérennité de votre institut.

Choisissez le **CELLU M6 ALLIANCE** pour créer une routine de soins visages et corps adaptée à chacune de vos clientes.

Complétez cette offre technologique brevetée avec les cosmétiques et nutricosmétiques associés pour plus d'efficacité. Cet investissement renforce la confiance de vos clientes envers votre institut, qui devient synonyme de professionnalisme et de fiabilité, et augmente leur satisfaction, ce qui accroît votre taux de rétention. L'investissement dans la qualité des soins est aussi étroitement lié à la rentabilité de votre institut.

En choisissant des soins de haute qualité vous pourrez justifier de tarifs plus élevés, les clientes qui vous font confiance, vous suivront dans vos choix afin d'obtenir des résultats convaincants.



4

DONNER LA PRIORITÉ À LA SATISFACTION DES CLIENTES

Donner la priorité à la satisfaction des clientes est un élément clé dans la réussite d'un institut.

En plaçant leurs besoins et attentes au cœur de vos préoccupations, vous créez une expérience véritablement gratifiante et durable pour chacune de vos clientes et le bilan est la première étape allant dans ce sens ! Autre avantage d'une approche basée sur la satisfaction clients ? Le bouche-à-oreille, qui peut vous amener de nouveaux clients et renforcer la réputation de l'institut en tant que destination de confiance !

→ **Demandez à vos clientes de laisser un avis sur votre page professionnelle**



5

OPTIMISER LA RENTABILITÉ DE L'INSTITUT

Afin d'anticiper ou lutter contre la baisse de régime dans votre institut et voir votre chiffre d'affaires remonter la pente, misez sur les offres LPG® : elles sont idéales pour vous aider dans votre quotidien, d'abord par la qualité des soins que vous proposez à vos clientes mais aussi pour la rentabilité de votre institut in fine.

En utilisant le bilan pour fidéliser votre clientèle, vous créez une récurrence des soins. Les formations que nous proposons tant sur les technologies LPG® que sur les cosmétiques vous apportent confiance et assurance pour proposer des parcours de soins sur plusieurs semaines auprès de votre clientèle. Sans compter la rentabilité des soins LPG® : **"un soin minceur classique d'une heure va rapporter environ 60 €. Pour un soin endermologie®, en une heure, vous pouvez réaliser 2 soins à 60 € chacun : vous doublez la mise !"**



FÉLICITATIONS !

VOUS AVEZ Désormais toutes les clés en main pour
réussir dans le domaine de l'esthétique avec LPG® !