

TU AS DES CLIENTES. MAIS EST-CE QUE TON BUSINESS TE RAPPORTE VRAIMENT ?

Le mini-diagnostic en 7 questions pour repérer ce qui freine tes revenus.

5 À 10 MINUTES

ZÉRO CALCUL COMPLIQUÉ

UNE PRIORITÉ À IDENTIFIER

Tu travailles. Tu encaisses. Tu as des clientes.

Et pourtant, à la fin du mois, tu te demandes parfois où est passé l'argent. Ou alors tu gagnes correctement ta vie, mais tu n'as plus une minute pour toi.

Le problème n'est pas forcément le manque de clientes. Parfois, c'est la façon dont ton entreprise fonctionne.

Avant d'essayer de travailler encore plus, prends quelques minutes pour faire le point. Réponds franchement : il n'y a aucune bonne ou mauvaise note.

PARTIE 1

ARGENT ET TEMPS

01_{/7} Tu sais ce que tu gagnes réellement ?

- ☐ A. Oui, je suis mes recettes et mes dépenses régulièrement.
- ☐ B. À peu près, mais ce n'est pas très précis.
- ☐ C. Non, je découvre ce qu'il reste sur mon compte.

02_{/7} Tes prestations sont-elles réellement rentables ?

- ☐ A. Oui, j'ai calculé mes coûts, mon temps et ma rémunération.
- ☐ B. J'ai surtout regardé les prix pratiqués autour de moi.
- ☐ C. J'ai fixé mes tarifs plutôt au feeling.

03_{/7} Ton planning te convient-il ?

- ☐ A. Oui, j'arrive à concilier activité et vie personnelle.
- ☐ B. Je déborde régulièrement sur mes horaires.
- ☐ C. Je travaille beaucoup trop pour ce que je gagne.

PETIT RAPPEL Un agenda rempli ne garantit pas un revenu confortable.

PARTIE 2

CLIENTÈLE ET ORGANISATION

04_{/7} Tes clientes reviennent-elles régulièrement ?

- ☐ A. Oui, j'ai une clientèle fidèle qui revient.
- ☐ B. Certaines reviennent, mais c'est assez irrégulier.
- ☐ C. Je passe beaucoup de temps à chercher de nouvelles clientes.

05_{/7} Ton agenda est-il suffisamment sécurisé ?

- ☐ A. Oui, j'ai des règles claires pour les réservations et annulations.
- ☐ B. J'ai des règles, mais je fais souvent des exceptions.
- ☐ C. Les annulations et changements de dernière minute me coûtent cher.

06_{/7} Tu pilotes ton entreprise ou tu subis tes journées ?

- ☐ A. Je sais où je vais et ce que je dois améliorer.
- ☐ B. J'ai beaucoup d'idées, mais je me disperse facilement.
- ☐ C. Je gère surtout les urgences, au jour le jour.

PARTIE 3

TES ENVIES, TES PRIORITÉS

07 /7 Et toi, dans tout ça ?

- ☐ Si tu pouvais changer **UNE SEULE** chose dans ton activité aujourd'hui, ce serait quoi ?

TON MINI-BILAN

Repère les questions où tu as coché B ou C. Ce sont des sujets à explorer, pas un diagnostic financier complet.

- | | |
|---|--|
| ☐ 1 Visibilité sur tes finances | ☐ 4 Fidélisation |
| ☐ 2 Tarifs et rentabilité | ☐ 5 Réservations et annulations |
| ☐ 3 Organisation et temps de travail | ☐ 6 Pilotage et priorités |

MA PRIORITÉ POUR LES PROCHAINES SEMAINES :

AVOIR DES CLIENTES, C'EST BIEN. AVOIR UNE ACTIVITÉ QUI TE RAPPORTE **VRAIMENT**, C'EST MIEUX.

Deux professionnelles peuvent réaliser exactement le même chiffre d'affaires et vivre deux réalités complètement différentes.

L'UNE

gagne correctement sa vie et profite de ses soirées.

L'AUTRE

court toute la semaine et peine à se rémunérer.

Ce mini-diagnostic peut t'aider à repérer un point à améliorer. Pour comprendre précisément ce qui se passe, il faut ensuite regarder ton activité dans son ensemble.

Moi, c'est Céline. J'accompagne les professionnelles de la beauté déjà installées pour les aider à mieux comprendre leurs chiffres, améliorer leur rentabilité et organiser une activité qui leur corresponde vraiment.

ET SI ON EN **PARLAIT** ?

Envoie-moi le mot **DIAG** sur Instagram, avec le numéro de la question qui t'a le plus interpellée.

Dis-moi ce qui se passe chez toi : on pourra échanger là-dessus.

Et si je pense que je ne suis pas la bonne personne pour t'aider, je te le dirai aussi.