

A woman with long brown hair, wearing a blue and purple long-sleeved top, is washing hair in a white sink. She is holding a white coiled hose. The background is a blue wall with a white shelf holding hair products.

E-Book du coiffeur coloriste

LE GUIDE ULTIME DES COIFFEURS

by Cocoon

TOME 1



TU VAS RECEVOIR TA FACTURE PAR MAIL

*N'hésite pas à aller
Faire un tour sur mon
site pour découvrir les
différents
accompagnements
que je propose !*

BIENVENUE

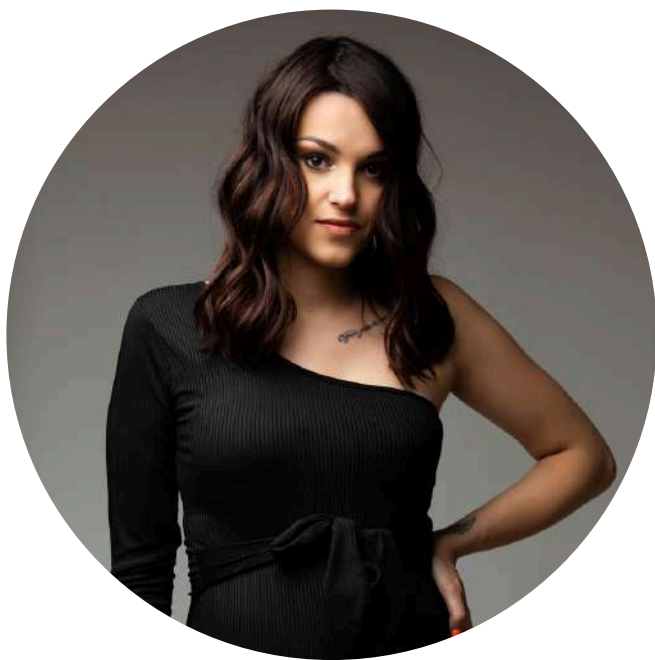
BIENVENUE

**MERCI INFINIMENT POUR TON
ACHAT , SI TU ES LA C'EST QUE TU
AS ENVIE DE TE PERFECTIONNER
SUR TA CONNAISSANCE DE LA
COLORIMETRIE ! ALORS C'EST
PARTI !**

Une des choses que j'ai l'habitude de répéter
lors de mes formations c'est : TA COLORIMÉTRIE
C'EST LA BASE !

Et c'est clairement ce qui va faire 50% de la
réussite de ton travail (le reste c'est le
diagnostic , et ta technique en elle même).

Mais si au moment de la patine te vient
l'angoisse alors c'est que tu es au bon endroit !



À PROPOS DE MOI

« 100% des choses qu'on ne tente pas échouent. » – Wayne Gretzky

Moi, c'est Pauline, j'ai 30 ans cette année et ça fait maintenant 6 ans que je suis à mon compte . Ma première vocation a été de créer un salon itinérant à succès , puis de créer mon Cocon fixe , un salon privé niché au cœur du nord Isère! J'ai construit une clientèle ULTRA fidèle avec zéro système de fidélité et j'ai engendré un CA à 6 chiffres seule !

En 2021 j'ai lancé ma formation , 100 apprenantes en tout , un déplacement à 600 kilomètre de chez moi pour former toute une équipe et puis ... j'ai tout lâché

J'ai pris du recul et refondu TOUTE ma méthode ! Et j'ai créé un business qui travaille pour moi et non l'inverse .

Ma spécialité ? La colorimétrie !

Une passion , j'aime les couleurs , j'aime les mélanges et j'ai toujours soif d'apprendre. Mais surtout : de transmettre !

Alors merci pour ta confiance et démarrons l'expérience !

- [illegible]

LISTE D'ACTION



1.

La première action à mettre en place à mon sens, le plus important, est d'avoir une **excellente marque** de coloration qui VOUS ressemble ! Peu importe le prix , les dosages ou les numéros; le principal est que vous la maîtrisiez à la perfection !

2.

Avoir un cercle **chromatique** et un nuancier de fond de décoloration dans votre salon ! Il est impératif d'avoir ceci à ta disposition car tu vas comprendre tout au long du E-BOOK que c'est très important

3.

Prendre des **notes** claires et précises pour que ça te serve au quotidien et que ça ne reste pas quelque chose au fond du tiroir que tu ne vas jamais utiliser !



CHAPITRE

01 CHOISIR TA MARQUE

ça peut paraître un peu bateau comme ça. Et pourtant cela a une importance capitale dans tes résultats !

02 L'IMPORTANCE DU DIAGNOSTIC

Un bon diagnostic c'est 50% de la réussite de ta technique et de la satisfaction de ta cliente !

03 TON FOND DE DÉCOLORATION

trop souvent négligé, et pourtant tout par-delà pour que tu puisses choisir une patine, il faut déjà avoir ton fond de décoloration !

04 TA CORRECTION COULEUR

Quelque chose que redoute beaucoup de coiffeur, et pourtant cela peut devenir tellement simple ! Avec justement, une bonne connaissance de ta Colorimétrie

05 MES MÉLANGES PHARES

ici, je te révèle mes mélanges préférés ! Spoiler : dans pleins de marques différentes ! Bonus : mes applications préférés !



CHAPITRE 01

CHOISIR TA MARQUE

COMPRENDRE L'IMPACT

Bien Choisir sa Marque de Coloration pour un Salon de Coiffure Professionnel : Un Choix **Crucial** pour la Réussite

Dans un salon de coiffure professionnel, la qualité des produits utilisés est **essentielle**, et cela inclut la coloration. Le choix de la marque de coloration n'est pas simplement une question de coût, mais un **investissement** stratégique pour assurer la satisfaction des clients, la performance des services et la santé des cheveux. Voici pourquoi il est primordial de bien sélectionner **TA marque !**



1. La Qualité des Produits : Gage de Résultats Durables (ce que préfèrent nos clientes)

Une coloration capillaire de qualité se traduit par des **résultats exceptionnels, durables et naturels**. En choisissant une marque avec une **composition éthique** , vous vous assurez que vos clients bénéficient de couleurs vibrantes, profondes et résistantes à l'usure. Les marques professionnelles de coloration investissent dans des formules avancées qui respectent la fibre capillaire, limitent les dommages et préservent la brillance du cheveu. Une mauvaise qualité de produit peut entraîner des résultats ternes, des reflets indésirables ou des cheveux abîmés, ce qui nuit à la réputation de votre salon.

2. Adaptabilité et Gamme de Produits Variée

Chaque cliente est **unique**, et leurs cheveux ont des besoins différents. Il est donc crucial de choisir une marque qui offre une **large palette** de couleurs, allant des nuances classiques aux teintes plus audacieuses mais également qu'elle vous permettent de faire des mélanges . Une marque vous permettra de répondre à une **variété de demandes**, qu'il s'agisse de couvrir les cheveux gris, de réaliser des ombrés subtils, ou de créer des couleurs originales. Une gamme étendue de nuances et de produits vous permettra également de travailler avec différentes techniques de coloration, tout en garantissant des résultats homogènes et de qualité.



3. La Sécurité et la Santé des Cheveux

La santé du cheveu est primordiale. De nombreuses marques professionnelles de coloration capillaire mettent l'accent sur des **formules enrichies** en ingrédients nourrissants et protecteurs, comme des huiles, des protéines et des vitamines, qui préservent la fibre capillaire pendant la coloration. Choisir une marque qui privilégie des **formules douces** et respectueuses des cheveux, tout en offrant des performances élevées, est essentiel pour éviter les dommages à long terme.

4. Facilité d'Application et de Mélange

Une bonne marque de coloration doit également offrir une **facilité d'application**. Les produits doivent se mélanger harmonieusement, sans former de grumeaux, et être faciles à appliquer pour obtenir des résultats **uniformes**. Cela permet non seulement de gagner du temps, mais aussi de garantir des résultats plus précis, ce qui est indispensable dans un environnement professionnel où chaque cliente attend une prestation impeccable.



5. Le Service Client et le Support Technique

Travailler avec une marque reconnue dans l'industrie de la coiffure vous donne accès à un support technique de qualité. Que ce soit pour des conseils sur l'application, des formations continues pour vos équipes ou des solutions en cas de problème, un bon service client peut faire une grande différence. En choisissant une marque qui offre un accompagnement technique et des ressources pédagogiques, vous vous assurez de toujours rester à jour avec les nouvelles tendances et techniques de coloration.

6. Réputation et Avis d'Autres Professionnels

Enfin, il est toujours judicieux de se renseigner sur la réputation de la marque auprès d'autres coiffeurs et salons. Les retours d'expérience d'autres professionnels du secteur peuvent vous fournir des insights précieux sur la performance d'une marque spécifique. De plus, certaines marques sont synonymes de professionnalisme et de qualité dans l'industrie, ce qui peut renforcer la crédibilité de votre salon et attirer une clientèle exigeante.

Ici je te donne quelques
marques de coloration plus
ou moins connues mais qui
ont fait leurs preuves :

BEST-SELLERS

Sublimo

Evo

O&M

Nook

Natulique

Fauvert



LES RED FLAG



Une marque qui te demande un minimum de quantité par produits / articles, c'est 🚫 Personnellement je déteste qu'on m'impose ce genre de choses et encore + lorsqu'on est un salon de coiffure où l'on travail seul !



Une marque qui ne te porte pas vers le haut. Jamais d'évènement, jamais de formation, jamais de possibilité d'avoir de pack pour avoir des réductions ✖



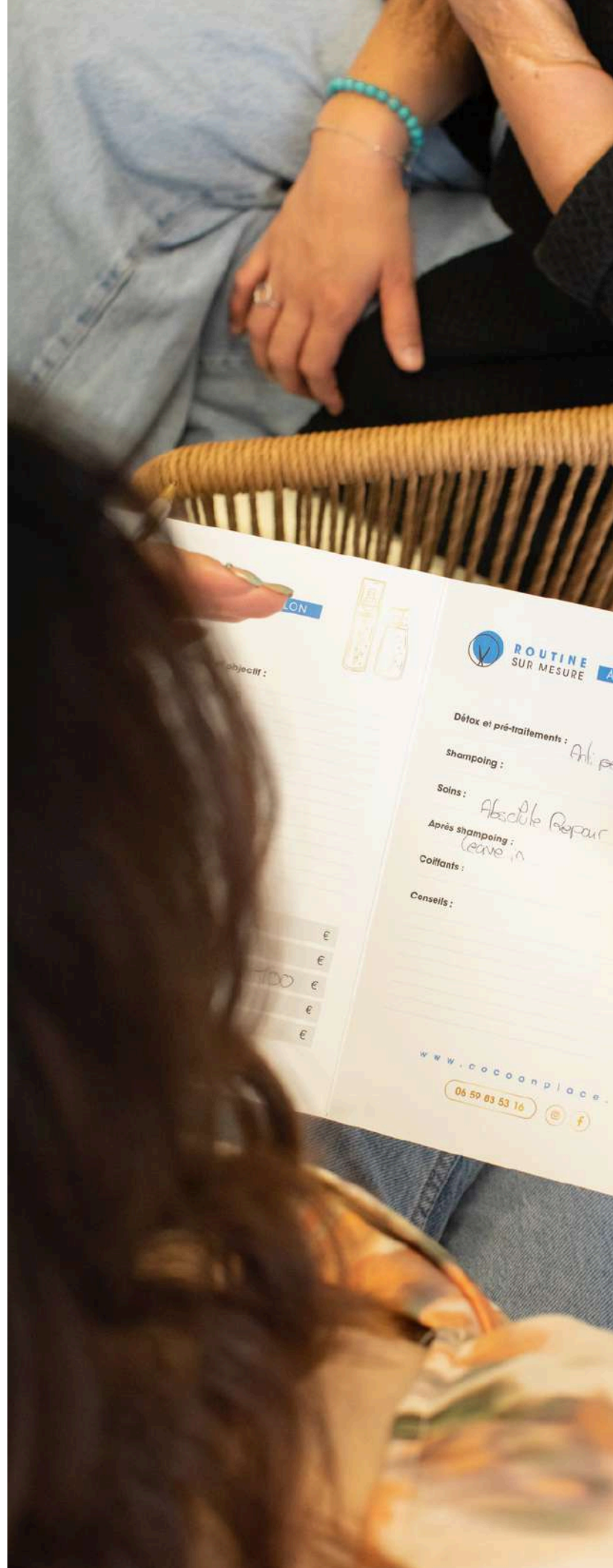
Une marque qui t'oblige à avoir un commercial hyper "relou" , qui force à chaque rendez-vous : ma PHOBIE 🤯



Une marque qui démarché et fait du forcing via les réseaux pour recruter ses clients 🤔

CHAPITRE 02

L'importance
du diagnostic



Comment bien préparer sa cliente

Préparer sa cliente c'est comprendre déjà pourquoi elle vous a choisi vous plutôt qu'un autre salon ? Comprendre ce qui l'a déçue fera parti des 3/4 de la réussite de votre expérience cliente. Le plus important n'est pas qu'elle sache vous expliquer la technique qu'elle souhaite, ça c'est VOTRE rôle. Il va plutôt falloir comprendre

ce qu'elle souhaite dans 'l'esprit' et non dans un résultat final exact. Ce qui est le plus important c'est de lui expliquer quelques points cruciaux. Tout d'abord qu'un cheveu c'est une matière vivante et donc imprévisible, que ce qui est vrai pour leurs copines ne l'est peut-être pas pour elle. Il faut qu'elle comprenne qu'une couleur ou un résultat précis ne veut rien dire car cela dépendra de la lumière sous laquelle elle se trouve etc.

Il faut également leur expliquer de façon simple comment décolorer un cheveu et leur montrer que nous ferons simplement notre maximum et que c'est déjà très bien. Ne jamais faire de promesse que l'on est pas sûr de pouvoir tenir



Pauline

Cocoon Place

Le diagnostic, c'est clairement MON DADA !

C'est pour moi à ce moment précis que tu vas sécuriser complètement ton résultat et anticiper tout ce qui peut poser problème en SAV. Parce qu'on ne va pas se mentir, avoir un retour client quelques jours ou quelques semaines après, c'est toujours désagréable !

Alors pour que ça n'arrive pas, voici mes tips :

1. Assieds-toi ! Plus tu vas créer du lien avec ta cliente, plus tu vas être proche d'elle (pas physiquement mais tout simplement en te mettant à sa hauteur), en lui parlant face à face, car cela va être difficile d'émettre des objections maintenant ou après d'ailleurs. Cette position montre une écoute active et un réel intérêt à ce qu'elle te dit.
2. Demande-lui le : POURQUOI ? Pourquoi elle est ici ? Pourquoi elle a été déçue ? Pourquoi elle veut changer de couleur ? Le pourquoi sera toujours plus important, Laisse-la parler, elle va t'amener des éléments de réponse.
3. Ton expertise rentre en jeu maintenant. Après l'avoir attentivement écoutée, tu vas la conseiller, en prenant en compte ce qu'elle t'a dit bien sûr, mais PAS QUE ! C'est à toi de montrer que tu sais de quoi tu parles et tu que sais ce qui est le mieux pour elle.
4. Dis-lui TOUT ! C'est à cet instant que le futur de ce que tu vas faire va se jouer car il faut absolument lui expliquer les conséquences de la transformation de couleur, de coupe, etc. Changement de routine, entretien, fréquence de visite chez toi, sans oublier l'aspect financier.



! Tips : Je lui explique toujours que ce que je lui dis est le mieux pour elle MAIS qu'il n'y a pas d'obligation. C'est juste que si elle veut être "on fleek" toute l'année, ça inclut de faire : ça, ça, ça et ça !

Alerte ! N'essaie pas de te mettre dans son portefeuille, tu ne sais absolument pas ce qu'elle pense ni quel budget elle a !

POURQUOI JE DIS QUE C'EST 50% DE LA REUSSITE DE TON TRAVAIL ?

J'ai quelques phrases que je te donne, qui impactent fortement la cliente et lui font prendre conscience que ce n'est pas un jeu de toucher à ses cheveux mais un réel engagement :

Parce que si tu cibles bien correctement ses besoins, ses attentes, que tu inclues sa personnalité, son style de vie et ses envies, tout en lui expliquant ce que cela va impliquer, tu ne risques pas de tomber à côté de la plaque !

Tu sais, la fameuse phrase : « Je ne m'attendais pas à ça ! » Eh bien, avec les étapes que je t'ai données, c'est TERMINÉ.

Le but est d'être sereine, toi comme la cliente, et je t'assure que c'est 1 000 fois plus agréable !

- Est-ce que vous êtes prêtes à prendre vos cheveux en main dès maintenant pour que nous soyons sûrs d'obtenir un beau résultat le jour du rendez-vous, mais également dans le temps ?
- Vous savez, nous sommes une équipe ! Si vous ne faites pas ce qu'il faut à la maison, ça va fortement compromettre le résultat que je pourrais obtenir.
- Je réalise 20 % du travail, mais ensuite, c'est vous qui passez le reste de l'année avec vos cheveux ! Je compte sur vous pour entretenir vos cheveux avec tous les conseils que je vous donne. Ça va aller tout seul !

Réaliser un bon
diagnostic

5 QUESTIONS

Question #1

Pourquoi ?

Quelle est la raison de votre venue ? Qu'attendez-vous de moi ?

Question #2

Parlez-moi de vous ?

Son passé capillaire sur les dernières années, son mode de vie, son style, est-ce qu'elle se coiffe ?
etc..

Question #3

Vos photos ?

Je veux qu'elle me montre obligatoirement ses photos inspiration de ce qu'elle aime mais également de ce qu'elle n'aime pas

Question #4

Votre routine ?

Utilisation de produits de supermarchés, professionnels ? Fait-elle des soins ?

Step #5

Votre problématique ?

Qu'est ce qui l'a poussé aujourd'hui à changer ?



CHAPITRE 03

Ton fond de
décoloration

TON FOND DE DÉCOLORATION

HAUTEUR DE TON SUR CHEVEUX NATURELS	FOND D'ÉCLAIRCISSEMENT
HT 10 Platine	Fond jaune très pâle
HT 9 Blond très clair	Fond jaune pâle
HT 8 Blond clair	Fond jaune
HT 7 Blond	Fond jaune orange
HT 6 Blond foncé	Fond orange
HT 5 Châtain clair	Fond orange rouge
HT 4 Châtain	Fond rouge orange
HT 3 Châtain foncé	Fond rouge

Je ne pense clairement rien t'apprendre lorsque je te parle de fond de décoloration, et pourtant, c'est un point qui est beaucoup trop négligé ! Tout le monde cherche à savoir LA recette de patine, mais tout le monde oublie que c'est loin d'être le plus important.

Une bonne recette sans savoir sur quel fond de déco elle a été appliquée n'a aucun intérêt ! Pourquoi ? Prenons un exemple : si le coiffeur te dit : "J'ai fait un 7.7 avec du 7.23 au 6 vol pour obtenir ce superbe noisette", toi tu vas arriver sur ta cliente avec un certain fond, tu vas repenser à la patine de ce coiffeur et tu vas la réaliser sur ta cliente. Tu sèches et tu te dis : "Ça n'a absolument rien à voir !" Eh oui, car il aura oublié de te dire que sa cliente a été décolorée jusqu'à un 9 pour enlever tous les reflets chauds et obtenir ce noisette pur !

Tu comprends où je veux en venir ? C'est comme en peinture : si tu ne sais pas sur quel type de toile l'artiste a peint, tu ne peux pas reproduire exactement ce qui a été fait !



MON NUANCIER DE FOND DE DÉCOLORATION

C'est MON arme fatale que j'utilise avant de créer mon mélange de patine !

Qu'on se le dise, en France, c'est TRÈS difficile à trouver, alors qu'aux États-Unis, c'est absolument dans TOUS leurs nuanciers !

J'avais trouvé celui de Guy Tang, qui est top, mais ils ont tout arrêté en France ! Mais heureusement pour toi, j'ai un plan !

Contact : Ange Ange sur Facebook (elle est extra et a créé son nuancier)

En quoi ça va t'aider ? Eh bien, lorsque tu auras rincé ton œuvre, tu vas pouvoir essorer une mèche et la comparer à ton nuancier où tu te situes dans ton éclaircissement pour venir choisir la teinte la plus adaptée !

Avec ça, fini les patines qui ne neutralisent pas assez parce que tu en as choisi une trop claire par rapport à ton fond ! Tu verras, ça va te changer la vie.



Les questions à se poser avant de choisir ta patine

QUESTION 1 : QUEL FOND DE DÉCOLORATION J'AI ?

QUESTION 2 : QUE M'A DEMANDÉE MA CLIENTE

QUESTION 3 : QUEL EST LE REFLET QUI VIENT NEUTRALISER CELUI QUE J'AI ACTUELLEMENT ?

QUESTION 4 : Y'A-T-IL BESOIN AU CONTRAIRE D'APPORTER UN REFLET ?

QUESTION 5 : EST-CE QUE JE VAIS DEVOIR FAIRE UNE DOUBLE NEUTRALISATION ?

EN BREF

Des notions très importantes



Comparer à sec

lorsque tu vas prendre ton nuancier de fond de décoloration, il va falloir que tu sèches au moins une mèche à la serviette pour qu'elle ait le moins d'humidité possible, pourquoi ? Car lorsque ton cheveux est mouillé il perd pratiquement un ton et cela peut complètement te fausser dans le choix de ta patine

Tu vas appliquer une formule simple

Couleur désirée - fond de décoloration = TA FORMULE

Je m'explique ! En Coiffure , nous n'apprenons pas à cogiter sur de réels cas technique de salon, et pourtant lorsque tu te retrouves face à cela, il va falloir adopter une logique que tu vas appliquer à toutes tes clientes

Notre logique voudrait que en fonction de la couleur que désire la cliente, tu te bases sur le fond de décoloration pour la choisir.

Revenons à notre exemple de beige (un 8.23) : la couleur désirée est un beige. Ton fond de décoloration est un 8/9 Tu as donc déjà ton reflet doré. Il ne te restera donc plus qu'à rajouter ton reflet irisé.

Se créer une logique à toute épreuve

CHAPITRE

04

Ta
correction
couleur



CELLE QUI TE FAIT AVOIR DES SUEURS FROIDES

Tu sais c'est ce cas technique qui arrive dans ton salon , celui où tu te vois déjà transpirer en te demandant comment tu vas t'en sortir ?

Alors tout d'abord on respire un bon coup, ça va bien se passer ! Je vais te donner quelques clés qui vont te permettre d'être plus sereine :

1. Prends en compte la base de ta cliente , si il y a une barre à camoufler (décolorer ou oxyder par une coloration) il va falloir aller au moins sur cette hauteur de ton pour fondre le tout . Finis de se stresser à ce que ce soit trop foncé ! Prends en compte que lorsque tu appliques une teinte sur une base oxydée (que ce soit en déco ou en colo) cela va ressortir en moyenne un demi ton voir un ton plus clair et surtout s'estomper plus rapidement au fil des lavages ! Donc on respire et on couvre pour de vrai !
2. Prends en compte le reflet actuel et là où tu veux arriver , tu vas te transformer à ce moment là en mathématicienne très clairement!

Je te prend un exemple : si ta cliente a un blond blanc et qu'elle veut un beige (sans trop foncer) tu vas devoir prendre en compte que dans le beige il y a un mélange de chaud froid , tu vas donc appliquer uniquement du doré ou mocha car tu as déjà ta base irisé , pareil pour ce qui va être de foncer une blonde (evidemment souvent elle ne veut n'y trop chaud , n'y trop froid) tu vas devoir faire attention à tes faux reflets . Voici mes Mélanges INRATABLES !

Mais avant, je vais te montrer à quel point il est important de bien connaître ta marque , voici dans la page suivante 3 colorimétries de 3 marques différentes

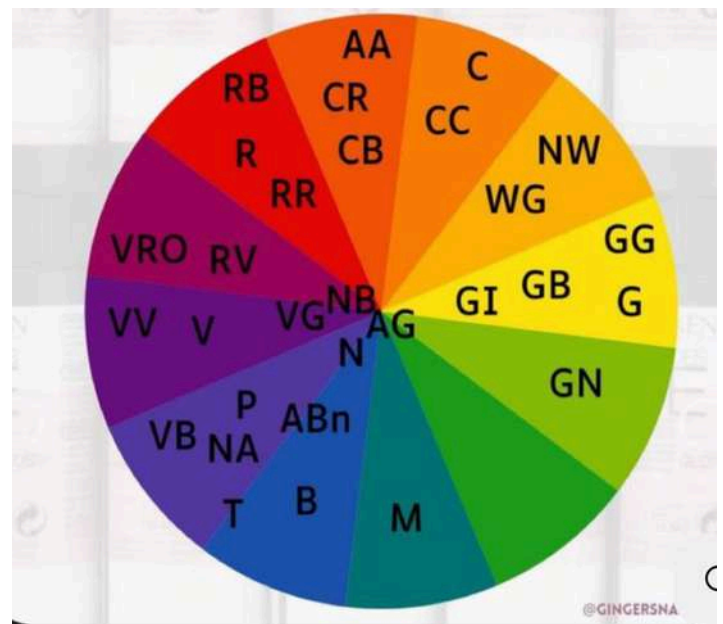


	/1 Ash (blue/green)
	/2 Matt (green)
	/3 Gold (yellow)
	/4 Red (warm)
	/5 Mahogany (red/violet)
	/6 Violet (cool)
	/7 Brown (red, yellow, blue)
	/8 Pearl (blue)
	/9 Cendre (blue/violet)



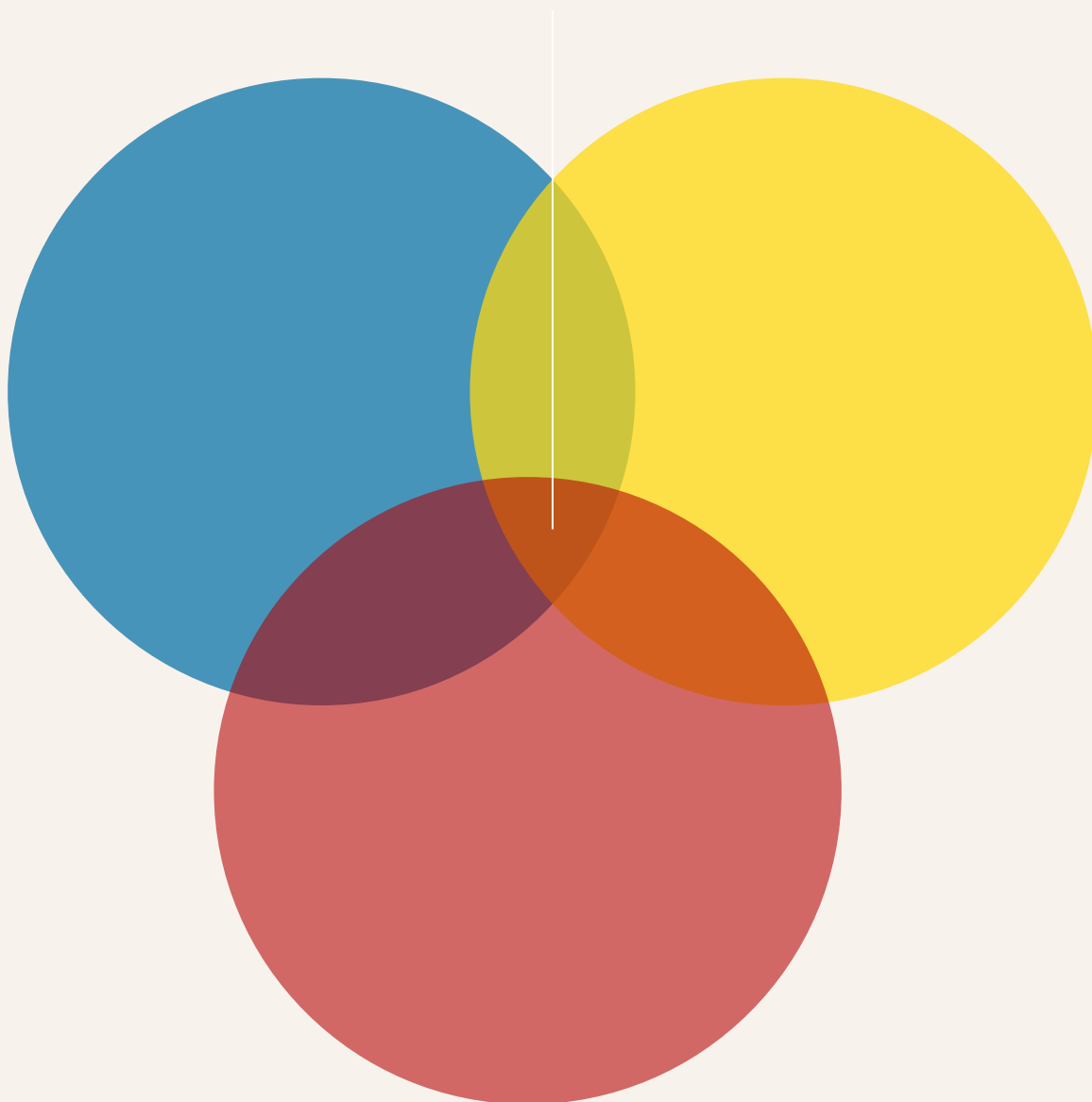
,1	Ash
,2	Iridescent
,3	Golden
,4	Copper
,5	Mahogany
,6	Red
,7	Mat
,8	Mocha

REDKEN
5TH AVENUE NYC



Le marron parfait

APRÈS AVOIR VU ÇA , ES-TU SÛRE DE BIEN
CONNAITRE QUEL REFLET DANS TA MARQUE
POURRAIT TE PERMETTRE D'AVOIR LE MARRON
PARFAIT ?



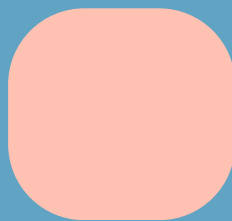
TOUT LE MONDE SAIT QUE POUR OBTENIR LE
MARRON IL FAUT MELANGER LES 3 COULEURS
PRIMAIRES ENSEMBLE

MES MÉLANGES INRATABLES

Cocoon Place

FONCER UN BLOND

Partons du principe qu'elle souhaite avoir quelque chose de pas trop foncé non plus et surtout pas de reflet chaud, ni de reflet froid.



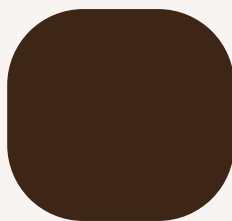
**Pré pigmentation avec
du ROSE PASTEL**
SOIN PIGMENTÉ OU 9RG OU
00,56 shine infinity



Patine
7.23 ou 6.23

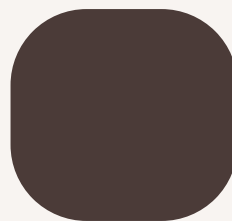
CASSER UNE BARRE

Lorsque tu veux casser une barre, je ne vais rien t'apprendre, il faut foncer, et au moins ce rapprocher au plus de la base de ta cliente.



**Base de 5.0 sur un fond
de 7**

5.0 (pour l'accroche) + 5.1 (¼)
+ 5.3 (¼)

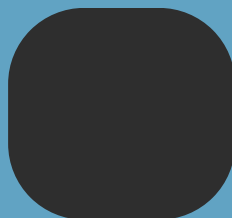


**Base de 6.0 sur un fond
de 8**

6.0 + 6.23 (moitié moitié) + une
pointe de p02

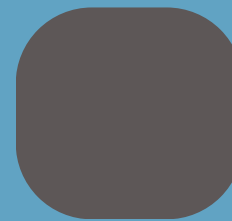
CORRIGER UN ROUX

Tu sais ce genre de brunette qui finissent toujours par avoir de nouveau des reflets chauds ? On en a toute une !



Pour une brunette

4.11 + 5.1 moitié moitié + une cig
de booster bleu

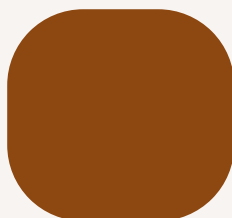


Sur une base de 6 / 7

7.11 + (p.01 en pré neutralisation
si vraiment c'est persistant)

LE CUIVRÉ PARFAIT

Tu as déjà eu une cliente qui voulait du cuivré, tu le fais et elle te dis qu'elle voit du rouge ? C'est avec ce mélange que tout vas s'arranger



Base 5

5.43 + booster jaune



Base 7

7.35 + 7.43

Tones

-/	Pure
/0	Natural
/1	Gray Ash
/2	Green
/3	Gold
/4	Red

/34	Orange
/5	Red Violet
/6	Violet
/7	Brown
/8	Pearl (Blue)
/9	Cendré (Violet)

/7 is a combination of

REVENONS SUR MES TIPS

Le rose : va neutraliser le vert (en cas de coup dur) ou est idéal pour faire une pré coloration

1 mois, c'est le temps que va mettre le silicone à partir du cheveu de ta cliente

Demande absolument à la marque avec laquelle tu travailles de te fournir un document précis sur les pigments utilisés pour chacun des reflets et leurs pourcentages (cela peut énormément t'aider pour choisir correctement ta patine).

Un bel exemple avec la photo juste au-dessus : tu peux voir que le "orangé" est en fait une 34 ! Et si une cliente veut que tout parte, tu peux tout changer en le sachant, car tu vas pouvoir en tenir compte et rajouter du booster, par exemple.

MES MÉLANGES QUI NEUTRALISENT

sur un fond de 6 (orangé rouge)

sur un fond de 7 (orangé)

sur un fond de 8 (orangé jaune)

sur un fond de 9 (jaune)

un mat (vert) selon les marques si vous avez , avec une pointe de cendré (bleu) petit tips : si vous n'avez pas vous mélangez du booster jaune avec du bleu pour créer votre vert dans votre mélange

7.11 (valeur sûre si tu veux bien neutraliser ! Mon chouchou) attention ça fonce △

8.21 avec une pointe de 8.11

9.22 (si tu veux bien refroidir) , 9.23 avec du 9.82 si tu veux garder un petit côté beige

LES SUPERPOSITIONS DE PATINE OU DE PIGMENT



Il y a la double patine que tout le monde connaît, mais il y a aussi la superposition de patine. Qu'est-ce que c'est exactement ?

C'est lorsque tu vas devoir appliquer un premier mélange de patine pour d'abord neutraliser ton fond de décoloration, puis ensuite apporter le reflet que tu souhaites par-dessus.

Exemple le plus fréquent : tout ce qui va être gris, rose, rose gold, bleu, etc.

Tu vas pouvoir le faire autant en patine qu'en soin pigmentant, ce sera à toi de voir ce qui te plaît le plus.

MES MÉLANGES SPÉCIAL SUPPERPOSITION

Gris

premiere patine : 8.69 + 9.60

deuxieme : 8SS de chez guytang

Gris Lila :

première patine : 8.21 + 9.02 + 9.2 (dia)

deuxieme patine : 8DL + 8Ss (guytang)

rose pastel :

première patine : 8.69 + 9.96 + 00,56 (wella)

deuxieme patine : titanium rose (illumina
wella)

rose gold :

première patine : 9.82 (dialight)

deuxieme patine : 9RG (guytang)

rose pêche

première patine : 9.82 + 8.23 (dia)

deuxieme patine : soin pigmenté rouge +
conditionner blanc mélangé avec une pointe
de cuivré



POURQUOI TA PATINE FAIT BOUGER TA BASE



Une problématique qui revient régulièrement :
tu te demandes pourquoi ta base bouge
(même ne serait-ce que d'un demi-ton) malgré
le fait que tu utilises des patines / ton sur ton.

Je t'explique : quand il y a de l'éthanolamine
dans les premières lignes des ingrédients dans
les couleurs ou ton sur ton, ça fait bouger la
base automatiquement.

Type Carmen TT, Diacolor, Color Touch et bien
d'autres encore.

Alors je t'invite à te pencher sur les composants
de tes patines / ton sur ton, et peut-être que tu
auras un début de réponse.

TON TUTO DOUBLE PATINE / BALAYAGE INVERSÉ

**LA prestation supplémentaire ultra rentable à
mettre en place dans ton salon**

Juste après, tu trouveras une vidéo tuto sur comment je procède pour réaliser mes balayages inversés en double patine.

Ce qui est top, c'est que ça permet de corriger les barres, d'apporter de la profondeur, mais surtout de t'expertiser !

Ce n'est plus qu'une simple couleur que tu proposes, mais une véritable expérience.





ON ENLÈVE TES PEURS 🙌

1. La peur de trop foncer ta cliente : ce moment de stress lorsque tu vois ta patine poser et que tu te dis : OH MY GOD ! Eh bien, sache que c'est précisément à ce moment-là qu'il faut encore laisser. Fais confiance à la marque avec laquelle tu travailles. Si tu appliques un 7 sur un fond de 8, par exemple, elle ne finira pas noire.
2. La peur d'avoir un mauvais reflet : avec tout ce qu'on vient de voir, c'est IMPOSSIBLE ! Maintenant, tu sais exactement quoi faire, alors fais-toi confiance et crois en tes capacités, ton savoir et ton talent.

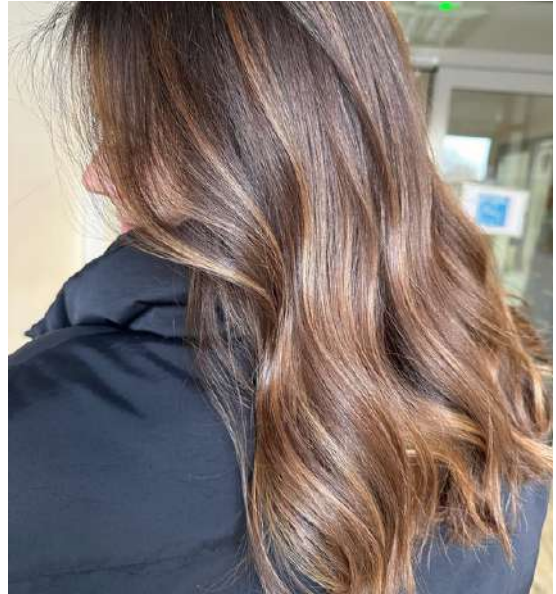
CHAPITRE 05



EXEMPLE MÉLANGES - FOND DE DÉCO



Fond de déco : 9
patine : 9.21 + 9.02 + 10.21 (dia)



Fond de déco : 8
patine : 8.21
le secret d'un blond qui ne rend pas
blond sur les brunettes ? La
profondeur



Fond de déco : 9
patine : 9.96 + 10.93 + 8.69 avec
une pointe de 9.60 (wella)



Fond de déco : 8
patine : 8.23 + 8.28 avec une pointe de
6.28 (dia)

tips : toujours reforcé d'une demi teinte
pour la tenue sur des brunettes qui ne
veulent pas du trop claire

EXEMPLE MÉLANGES - FOND DE DÉCO



Fond de deco : 8
patine : 6.724 + 7.73 + 7.8 (sublimo)



Fond de deco : 9
patine : 9.01 + 9.02 + 9.21 dia



Fond de deco : 8
patine : 8.11 + $\frac{1}{4}$ de 8.21 + une
pointe de 7
(dia)



Fond de deco 7
patine : 7.46 + 6.64 + booster rouge + une
cigarette de booster cuivré (8 vol) en
sublimo

COCOON PLACE

MES MELANGES PREF

Fond jaune

CARAMEL

7.73 + 7.7
8.73 + 7.8
7.34 + 7.32

Fond jaune pâle

BLOND CACAO

9-4 + 9.5-21 + 7-48
(SHWARSKOPFT)
7.23 + 8.73
8.21 + 1/4 de 8.2

Fond jaune

BLOND CUIVRE

9.03 + 1/4 de 9.4 + Une pointe
de 8.42
8.34 + 7.35 + Une pointe de 8.4
8.34 + Une pointe de booster

BLOND MIEL

Fond jaune pâle

9.03 + 9.37
9.03 + 8.32
10.38 + 9.32

BLOND BEIGE

Fond jaune pâle

9.22 + 1/4 de 9.03
10.69 + 10.93 (WELLA)
10.93

BLOND POLAIRE

Fond jaune très pâle

10.69 + 10.16 +
9.60
9,5-21 + 9,5-98
10.69 + 10.81

Fond jaune orange

CUIVRE

7.44 + 6.46
7.46 + Fushia
métalique
5.45 + Booster
cuivré

Fond orange rouge

ROUGE

Rouge absolu
6.66 + 5.56
5.66 + Fushia
métalique

Fond jaune orange

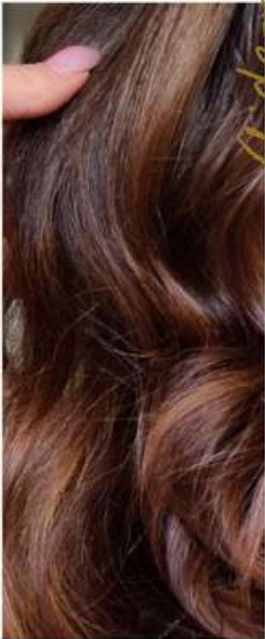
MARRON

5.77 + 5.715
5.8 + 6.724
4.15 + 4.75

aide mémoire pour prendre soin de soi

QUELQUES PETITES CHOSES QU'IL FAUT GARDER EN TÊTE POUR CE MOTIVER CONSTAMENT :

- ☐ Il faut savoir perdre avant de gagner
- ☐ Le plus important n'est pas de prendre LA bonne décision mais un ensemble de décisions gagnantes
- ☐ Ta sérénité viendra de ton organisation
- ☐ Ne rien faire est aussi utile
- ☐ La vie d'entrepreneur est une montagne russe constante qu'il faut apprendre à dompter
- ☐ Ton entourage est ton premier supporter et surtout ton premier client
- ☐ La transparence de ta société est la base de la confiance entre toi et ton client
- ☐ Et enfin dernière chose : Tu n'est n'y en retard, n'y en avance



FAQ

Lorsque tu mets tes recettes tu parles de quelle marque ?

Je suis multi - marques , je travaille principalement avec sublimo , l'oreal et wella mais j'ai également du redken, du guytang, du schwarskopft, evo et Eugène perma

Qu'est ce que je peux trouver de plus en prenant le module formation en ligne ?

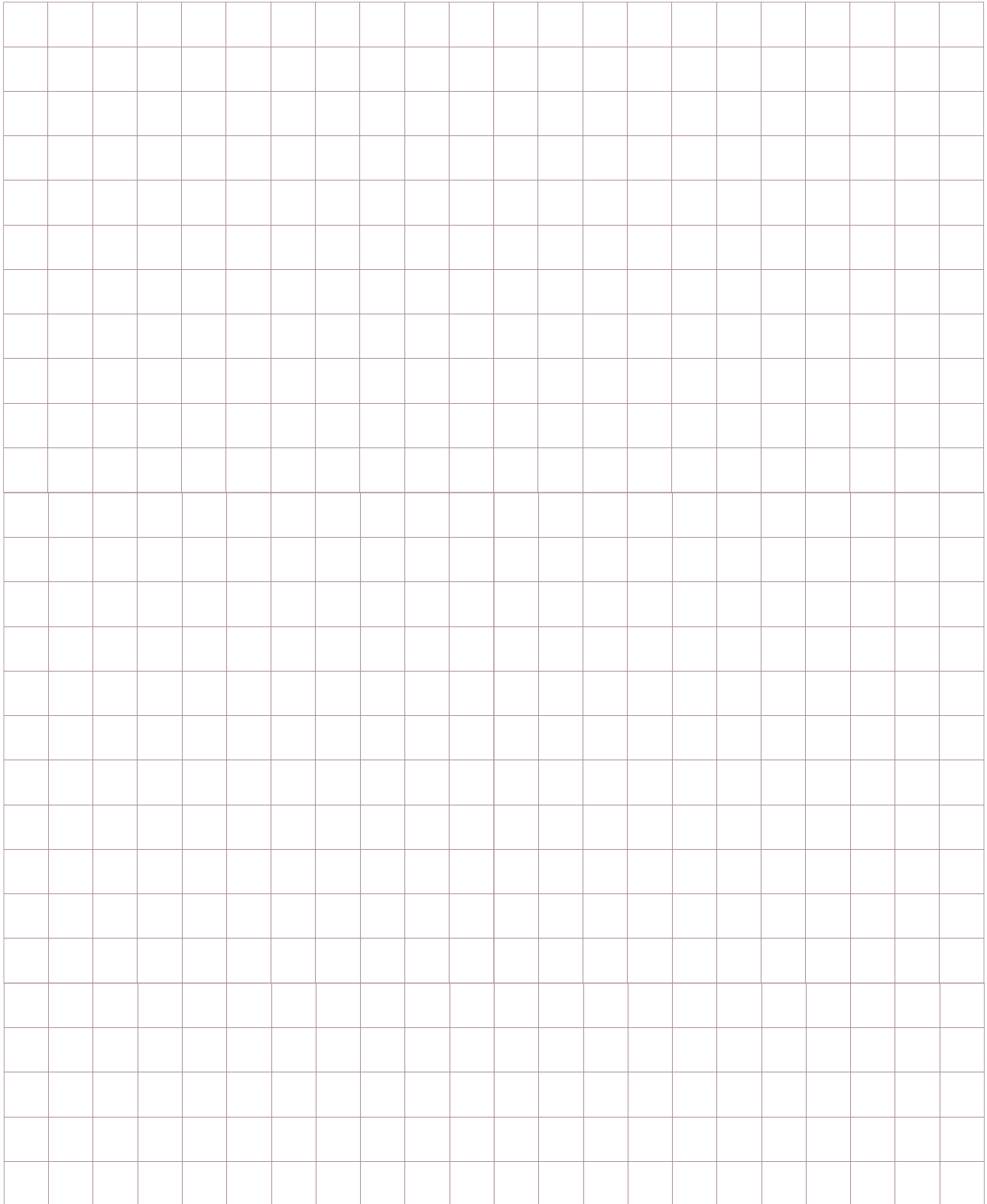
Tu vas retrouver 3 vidéos de formation sur 2 techniques phares que je réalise au quotidien dans mon salon, ainsi qu'un module théorique dans lequel tu vas retrouver une Partie diagnostic, comment mettre en place les nouvelles techniques apprises , la prise de photo , des tips colorimétrie , ainsi qu'un accès à l'abonnement gratuit pendant 6 mois

Qu'est ce que va m'apporter l'abonnement si j'arrive après avoir pris ce E-BOOK ?

Tu vas avoir un soutien et une motivation quotidienne dans ta vie d'entrepreneur solo ! Je vais répondre à toutes tes questions et t'inviter à te Challenger que ce soit dans ton salon ou même sur les réseaux sociaux

J'offre un suivi et des réponses à vos questions uniquement aux abonnés  alors n'hésite pas à nous rejoindre !

NOTES







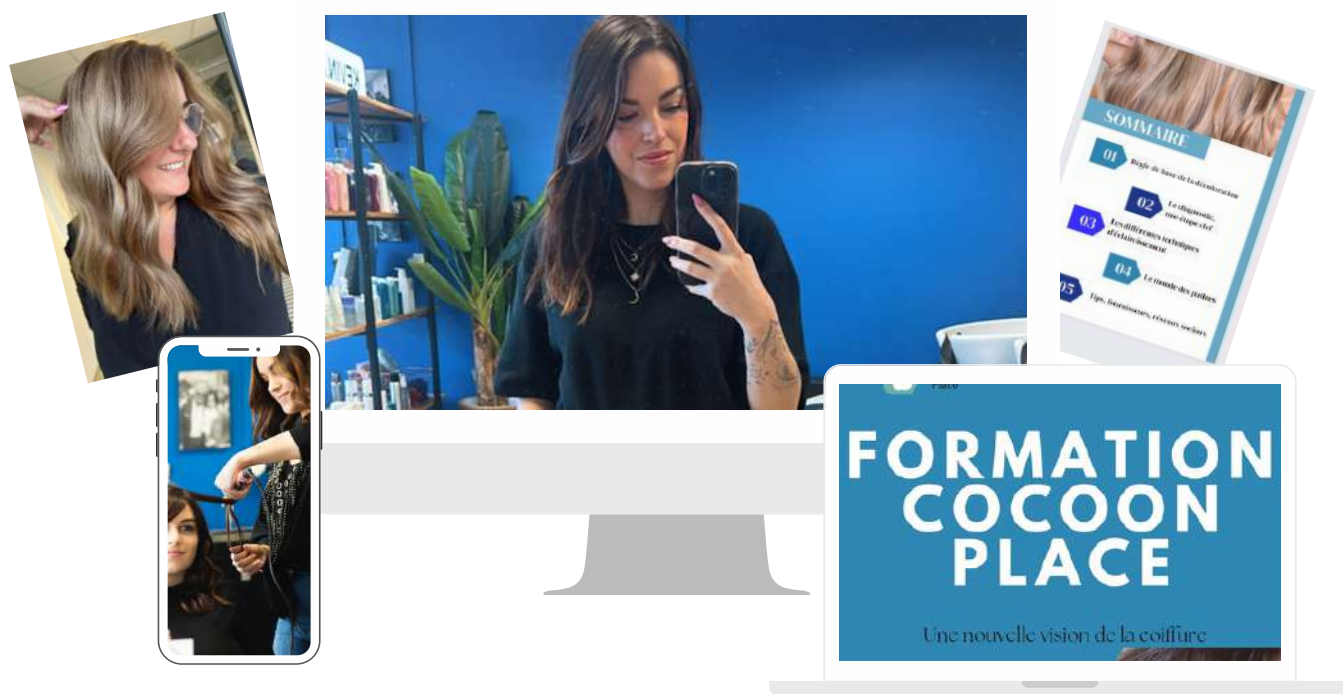


MERCI ❤️

merci pour votre confiance

PAULINE

LE COCOON C'EST AUSSI ...



UN ABONNEMENT INTERACTIF DE SOUTIEN ENTRE
COIFFEURS , DES FORMATIONS EN LIGNE À PRIX
EXCEPTIONNEL ET UNE COMMUNAUTÉ ENGAGÉE

@Cocoonplace_

CONTACT



COCOONPLACE_



COCOON PLACE



COCOON PLACE

Www.cocoonplace.fr

