

MYRIAM SHAIK ACADEMY

MAKEUP ARTIST PLANNER

TA CHECKLIST *POUR TROUVER TES PREMIÈRES CLIENTES*

BY MYRIAM SHAIK ACADEMY

POURQUOI Avoir un planner ?

« Je m'appelle Myriam, et à mes débuts, j'aurais tout donné pour avoir un planner comme celui-ci. »

Quand j'ai commencé le maquillage, j'étais passionnée... mais complètement perdue.

Je regardais des tutos, je m'entraînais sur mes amies, je postais des photos, mais au fond, je n'avais aucune structure. Je ne savais pas comment trouver mes premières clientes, comment fixer mes prix, comment organiser mon agenda, ni même comment gérer mon argent.

Pourquoi ce planner va changer ta manière de travailler :

- Parce qu'il te guide étape par étape, sans que tu te sentes dépassée.
- Parce qu'il t'aide à structurer ton business comme une pro, même si tu débutes.
- Parce qu'il t'évite de répéter les mêmes erreurs que 90 % des MUA font au départ.
- Parce qu'il te rappelle chaque jour pourquoi tu as commencé.

Tu n'as pas besoin d'être parfaite. Tu as juste besoin d'être organisée, constante, et stratégique. Ce planner, c'est ton coach, ton assistant, ton carnet secret et ton plan de réussite, tout en un.

Chaque page a été pensée pour t'aider à :

- trouver tes premières clientes
- fidéliser ta clientèle
- gérer ton temps et ton argent
- développer ton image professionnelle
- et surtout, garder la flamme même quand c'est dur.



POURQUOI *Pas toi ?*

« Sois la femme que tu rêvais de devenir quand tu as commencé. »

Pourquoi je veux devenir Makeup Artist :

.....

Ce que j'aime dans le maquillage :

.....

Mes valeurs et ma vision du métier :

.....

Mon style signature (ex. : soft glam, bridal, artistique, naturel, editorial...)

.....

Mon objectif :

À 6 mois :

.....

À 1 an :

.....

À 3 ans :

.....

Mini test – Quel type de MUA es-tu ?

- Glam Queen
- Naturel & Skin Expert
- Artistique / Éditoriale
- Mariage & Événementiel
- Polyvalente

Pourquoi est-ce-que, cette fois-ci, j'y crois ?

TROUVER MES 10 *Premières clientes*

Chapitre 1 : Je me lance

1. À FAIRE UNE BONNE FOIS POUR TOUTES (base à mettre en place)

- Créer un compte Instagram pro dédié au maquillage
- Ajouter une bio claire avec : prénom, ville, prestation, WhatsApp ou lien réservation
- Mettre une photo de profil professionnelle (portrait net ou logo)
- Préparer un feed de 9 posts minimum (avant/après, présentation, tarifs, témoignages...)
- Créer ta page Google My Business (nom + Makeup Artist + ville)
- Préparer une offre de lancement claire avec tarifs attractifs (pack maquillage + bonus)
- Lister les groupes Facebook locaux (ta ville + villes proches)
- Préparer un message de lancement à copier-coller (avec ton offre, ton contact, etc.)
- Créer un visuel simple avec ton offre pour WhatsApp et story

2. ROUTINE QUOTIDIENNE (5 à 15 min max par jour)

- Poster 1 à 3 stories par jour (avant/après, backstages, produits, FAQ, ta tête)
- Répondre à tous les messages & commentaires dans la journée
- Faire du follow ciblé (10 à 20 femmes de ta ville par jour)
- Envoyer un message de bienvenue aux nouvelles abonnées :
- Reposter un avis ou transformation en story

3. CHAQUE SEMAINE (rappel de présence)

- Poster 2 à 3 publications : transformation, client, offre, astuces
- Partager ton offre de lancement dans 2 à 3 groupes Facebook locaux
- Lancer un jeu concours simple ("1 maquillage offert à une de mes futures clientes")
- Reposter les avis / messages WhatsApp ou retours clientes
- Analyser ton contenu : qu'est-ce qui attire le plus d'engagement ?

Exemple de message à envoyer :

Merci pour ton follow 📍 Si tu veux tester un maquillage pro, j'ai une offre de lancement dispo 💬

Astuce story

**Envie d'un glow parfait pour ton prochain événement ?
j'ai 3 créneaux tests ce week-end à prix mini 💋
MP si tu veux ta place !**

TROUVER MES 10 *Premières clientes*

Chapitre 1 : Je me lance



4. ACTIVATION DE L'ENTOURAGE

- Maquiller 3 à 5 proches gratuitement en échange de photos + témoignages
- Leur demander de poster une story avec tag + lien WhatsApp
- Proposer un système de parrainage : -10% pour chaque cliente recommandée
- Partager ton activité sur WhatsApp, Snap, Instagram perso

5. PARTENARIATS & OPPORTUNITÉS LOCALES

- Aller voir coiffeuses, photographes, esthéticiennes de ta ville
- Laisser tes cartes de visite ou flyers dans les salons
- Te proposer pour des shootings photo, EVJF, collabs robes, bijoux...
- Identifier les événements locaux : mariages, fêtes, marchés, salons

Mini stratégie 7 jours pour démarrer fort

Jour 1-2 : publier tes 3 meilleurs maquillages

Jour 3 : proposer un modèle gratuit en story

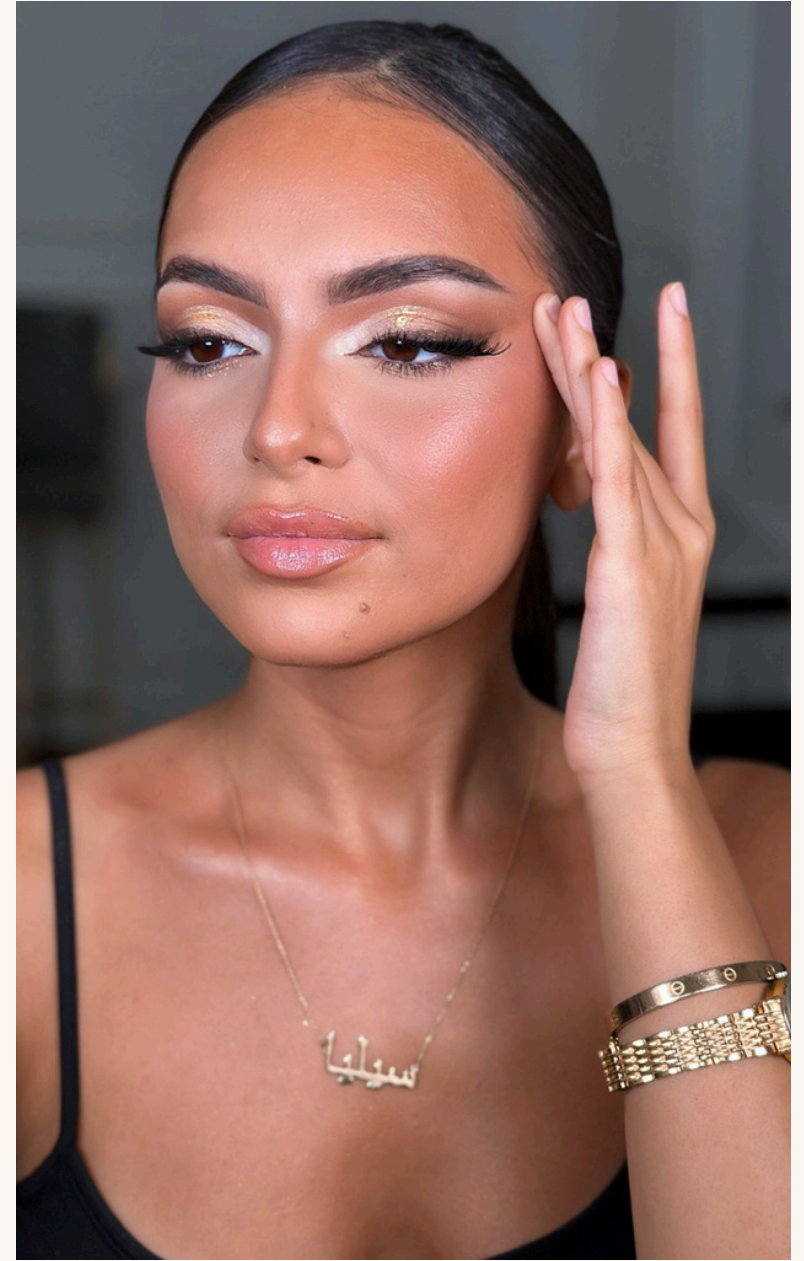
Jour 4 : poster le résultat + témoignage

Jour 5 : faire une story "1 place dispo ce week-end"

Jour 6 : parler de tes offres + photos transformations

Jour 7 : relancer tous les messages non répondus

COMMUNICATION *Professionnelle*



Pour les réservations

Merci beaucoup pour ton message ❤️
Je peux te proposer le [jour/heure].
Pour confirmer la réservation, un acompte de [xx€] est demandé.

Pour les retards

Pas de souci, je t'attends jusqu'à [heure].
Malheureusement, au-delà, la séance sera écourtée pour respecter le planning.
Je te remercie par avance pour ta compréhension.

Pour les hausses des prix

Mes tarifs évoluent à partir de [date] pour mieux refléter la qualité du service et les produits utilisés 📌.

Tu peux tout de même réserver une date jusqu'au [date] pour profiter une dernière fois mon offre de lancement.
Merci pour ta confiance !

MYRIAM SHAIK ACADEMY

SI TU SOUHAITES DEVENIR MUA
ET QUE JE T'ACCOMPAGNE PREND
UN APPEL AVEC MOI

[RESERVER UN APPEL](#)

BY MYRIAM SHAIK ACADEMY

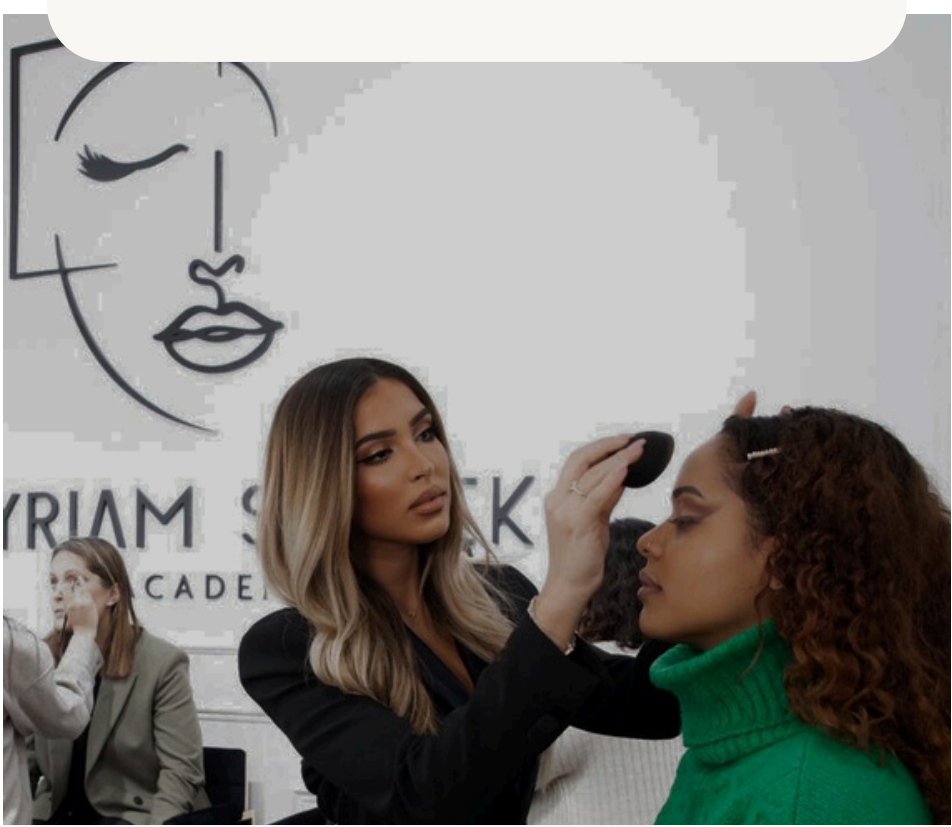
AVIS Clients



Safya Lady ★★★★★
Je suis la formation de Myriam Shaiek et je suis vraiment ravie !
Le contenu est clair, complet et motivant.

Decout Cynthia ★★★★★
Je suis actuellement en formation avec Myriam pour perfectionner mes techniques, et je ne peux que recommander à 100 % !

Aya ★★★★★
La formation est très complète, Myriam nous offre une aide précieuse sur tous les aspects,



WWW.TRUSTPILOT.COM/REVIEW/MYRIAMSHAIEKACADEMY.COM

FORMATION & évolution

Date	Thème	Formateur / Académie	Prix	Compétence acquise

Mes objectifs d'apprentissage :

.....

.....

.....

.....

LISTE *Matériel*

SKINCARE

Préparation & nettoyage

- Lotion nettoyante / lingettes douces
- Mini spray d'eau thermale ou hydratante
(Avène, Caudalie, La Roche-Posay)

Hydratation & préparation du teint

- Crème hydratante universelle
(texture gel ou fluide pour convenir à toutes les peaux)
- Crème contour des yeux
(mini format ou échantillon)
- Base matifiante ou glow selon le type de peau

Produits bonus (si tu veux un effet "wow client")

- Roller ou gua sha (en quartz, petit format – pour défroisser le visage)
- Patchs contours des yeux (hydrogel)
- Brume fixante multi-usage (peut servir avant et après le makeup)
- Baume à lèvres hydratant universel

Astuces :

Tu peux préparer deux "duos" dans ton kit :

- Peau sèche → sérum + crème riche
- Peau grasse → tonique + crème fluide matifiante

LISTE *Matériel*

MAKEUP

Yeux

- Palette neutre
- Palette colorée
- Eyeliner / mascara / faux cils
- Pinceaux yeux propres

Teint

- Fond de teint clair / moyen / foncé
- Anti-cernes x3
- Poudre libre + compacte
- Bronzer / blush / highlighter
- Spray fixant

Lèvres

- Lèvres
- Crayons
- Rouges à lèvres
- Gloss

Hygiène

- Lingettes / désinfectant / gants
- Spatules / têtes jetables
- Serviettes / mouchoirs
- Miroir portable

Kit

- Crème apaisante
- Pansements / Pincés
- Coton-tiges
- Chariot`
- Ringlight
- Bandeau

ROUTINE

Hebdomadaire

<i>Jour</i>	<i>Action</i>
Lundi	Nettoyage pinceaux / réassort / gestion RDV
Mardi	Création de contenu / shooting / communication
Mercredi	Prestations clients
Jeudi	Gestion administrative / finances
Vendredi	Fidélisation / offres week-end
Samedi	Prestations / événementiels
Dimanche	Repos & inspiration

La loi "Kaizen"

$$1\% \times 364 = 36\%$$

Tu n'as pas besoin de tout changer d'un coup.
Améliore-toi de 1 % chaque jour, et dans un an, tu seras 37 fois
meilleure qu'aujourd'hui.
C'est la puissance du Kaizen : le pouvoir du petit pas constant.

SUMI

Financier

Mois	Nb clientes	CA (€)	Dépenses (€)	Bénéfice (€)	% marge
Janvier					
Février					
Mars					
Avril					
Mai					
Juin					
Juillet					
Aout					
Septembre					
Octobre					
Novembre					
Décembre					
Total					

SUMI

Financier

Mois	Nb clientes	CA (€)	Dépenses (€)	Bénéfice (€)	% marge
Janvier					
Février					
Mars					
Avril					
Mai					
Juin					
Juillet					
Aout					
Septembre					
Octobre					
Novembre					
Décembre					
Total					

SUMI

Financier

Mois	Nb clientes	CA (€)	Dépenses (€)	Bénéfice (€)	% marge
Janvier					
Février					
Mars					
Avril					
Mai					
Juin					
Juillet					
Aout					
Septembre					
Octobre					
Novembre					
Décembre					
Total					

SUMI

Financier

Mois	Nb clientes	CA (€)	Dépenses (€)	Bénéfice (€)	% marge
Janvier					
Février					
Mars					
Avril					
Mai					
Juin					
Juillet					
Aout					
Septembre					
Octobre					
Novembre					
Décembre					
Total					

SUIVI Dépenses

Mois	Type de dépense	Montant	Fournisseur	Utile ? (Oui/Non)
Janvier				
Février				
Mars				
Avril				
Mai				
Juin				
Juillet				
Aout				
Septembre				
Octobre				
Novembre				
Décembre				
Total				

SUIVI Dépenses

Mois	Type de dépense	Montant	Fournisseur	Utile ? (Oui/Non)
Janvier				
Février				
Mars				
Avril				
Mai				
Juin				
Juillet				
Aout				
Septembre				
Octobre				
Novembre				
Décembre				
Total				

SUIVI Dépenses

Mois	Type de dépense	Montant	Fournisseur	Utile ? (Oui/Non)
Janvier				
Février				
Mars				
Avril				
Mai				
Juin				
Juillet				
Aout				
Septembre				
Octobre				
Novembre				
Décembre				
Total				

SUIVI Dépenses

Mois	Type de dépense	Montant	Fournisseur	Utile ? (Oui/Non)
Janvier				
Février				
Mars				
Avril				
Mai				
Juin				
Juillet				
Aout				
Septembre				
Octobre				
Novembre				
Décembre				
Total				

STRATÉGIE *Sarifaire*

Mois	Type de dépense	Montant	Fournisseur	Utile ? (Oui/Non)
Janvier				
Février				
Mars				
Avril				
Mai				
Juin				
Juillet				
Aout				
Septembre				
Octobre				
Novembre				
Décembre				
Total				

WEEKLY *Planner*

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

DIMANCHE

WEEKLY *Planner*

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

DIMANCHE

WEEKLY *Planner*

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

DIMANCHE

WEEKLY *Planner*

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

DIMANCHE

WEEKLY *Planner*

LUNDI

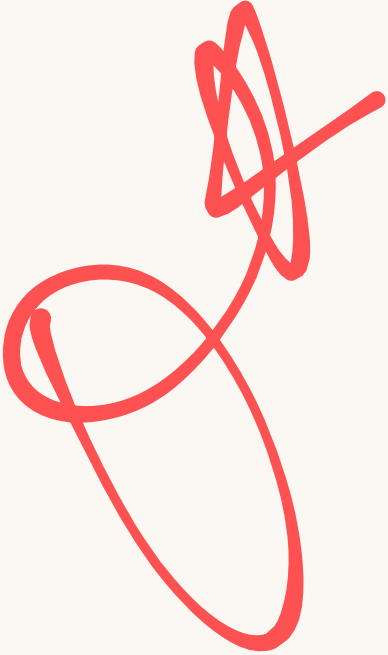
MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

SAMEDI



DIMANCHE

WEEKLY *Planner*

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

DIMANCHE

WEEKLY *Planner*

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

DIMANCHE