

A CL

Académie des coiffeuses libres

Les 10 erreurs qui empêchent une coiffeuse à domicile de mieux vivre de son métier et d'oser se lancer à domicile.

La checklist indispensable pour identifier ce qui freine ta rentabilité et reprendre le contrôle de ton activité.



Académie des Coiffeuses Libres

POURQUOI CETTE CHECKLIST ?

Passer du statut de salariée en salon à celui de coiffeuse indépendante est une quête de liberté légitime.

Pourtant, beaucoup de professionnelles travaillent énormément sans réussir à gagner le revenu qu'elles méritent.

Cette checklist te permettra d'identifier les erreurs qui freinent aujourd'hui la rentabilité de ton activité.

Combien de ces erreurs fais-tu encore aujourd'hui ?



PILOTER SON OFFRE ET SES TARIFS

▣ **Erreur n°1 : Copier les tarifs de la concurrence**

- **LE PIÈGE:**

Tu regardes les prix pratiqués autour de toi et tu t'alignes sans savoir si ces tarifs te permettent réellement de vivre de ton activité.

- **POURQUOI C'EST DANGEREUX ?**

Chaque entreprise est différente. Tes charges, ton temps de trajet, ton expertise et tes objectifs financiers ne sont pas ceux de ta concurrente. En copiant ses tarifs, tu risques de travailler beaucoup sans dégager suffisamment de bénéfices.

- **LA POSTURE DE CHEFFE :**

Une Cheffe Libre ne fixe pas ses prix en fonction des autres. Elle construit ses tarifs en fonction de ses chiffres et de la valeur qu'elle apporte à ses clientes.

- **ACTION:**

→ Note tes 3 principales charges professionnelles.

▣ Action réalisée

▣ Erreur n°2 : Ne pas facturer les déplacements

- LE PIÈGE :

Offrir le déplacement ou l'absorber entièrement pour rester compétitive face aux salons de coiffure.

- POURQUOI C'EST DANGEREUX ?

Chaque minute passée sur la route est une minute où tu ne génères aucun chiffre d'affaires. À cela s'ajoutent l'essence, l'usure du véhicule et le temps perdu entre deux rendez-vous. Au fil des mois, cela peut représenter plusieurs centaines d'euros.

- LA POSTURE DE CHEFFE :

Le déplacement fait partie de la prestation. Une Cheffe Libre valorise son temps et intègre ses frais de déplacement dans son modèle économique.

- ACTION:

→ Définis ton rayon d'intervention maximum.

▣ Action réalisée

QUESTION RÉFLEXION

Combien d'heures passes-tu sur la route chaque semaine sans être rémunérée ?

▣ ERREUR N°3 : VOULOIR TOUT PROPOSER

- LE PIÈGE:

Vouloir tout faire pour ne rater aucune cliente.

- POURQUOI C'EST DANGEREUX ?

Plus ton offre est large, plus il est difficile de te différencier. Les clientes ont tendance à choisir les expertes reconnues dans un domaine précis plutôt qu'une professionnelle qui fait un peu de tout.

- La posture de Cheffe :

Une Cheffe Libre construit une offre claire et devient incontournable sur les prestations qu'elle maîtrise le mieux.

- ACTION:

→ Choisis les 3 prestations que tu préfères réaliser.

▣ Action réalisée

QUESTION RÉFLEXION

Pour quelle prestation aimerais-tu être reconnue dans ta région ?

▣ ERREUR N°4 : ÊTRE DISPONIBLE 7 JOURS SUR 7

- LE PIÈGE:

Accepter tous les créneaux pour satisfaire les clientes.

- POURQUOI C'EST DANGEREUX ?

À force de dire oui à tout, ton emploi du temps devient subi. Tu travailles davantage, tu t'épuises et tu perds progressivement l'équilibre que tu recherchais en devenant indépendante.

- LA POSTURE DE CHEFFE

Une Cheffe Libre fixe ses règles et construit une activité qui respecte aussi sa vie personnelle.

- ACTION:

→ Fixe tes jours et horaires de travail.

▣ Action réalisée

QUESTION RÉFLEXION:

As-tu créé ton activité pour être libre ou disponible en permanence ?

GÉRER SON TEMPS ET SA POSTURE

▣ Erreur n°5 : Accepter les annulations sans règle

- LE PIÈGE:

Accepter les annulations sans cadre précis.

- POURQUOI C'EST DANGEREUX ?

Un créneau vide est souvent impossible à remplacer à la dernière minute. Tu perds du temps, de l'argent et tu envoies inconsciemment le message que ton temps a peu de valeur.

- LA POSTURE DE CHEFFE:

Une Cheffe Libre protège son agenda avec des règles claires connues de toutes ses clientes.

- ACTION:

→ Écris une règle d'annulation simple.

▣ Action réalisée

QUESTION RÉFLEXION

Combien de revenus as-tu perdus à cause des annulations ces derniers mois ?

▣ Erreur n°6 : Se comporter comme une exécutante

- LE PIÈGE:

Laisser la cliente décider de tout sans apporter ton expertise.

- POURQUOI C'EST DANGEREUX ?

Lorsque tu te contentes d'exécuter, tu réduis la valeur perçue de ton savoir-faire. Tu entres dans une logique de prestation au lieu d'une logique de conseil et de transformation.

- LA POSTURE DE CHEFFE

Une Cheffe Libre guide, conseille et propose les solutions les plus adaptées aux besoins de sa cliente.

- ACTION:

→ Pose 3 questions avant chaque prestation.

▣ Action réalisée

QUESTION RÉFLEXION

Tes clientes te voient-elles comme une experte ou comme une simple prestataire ?

OPTIMISER SA VALEUR

▣ Erreur n°7 : Ne pas vendre de produits

- LE PIÈGE:

Penser que la vente de produits n'est pas faite pour toi.

- POURQUOI C'EST DANGEREUX ?

Sans conseils d'entretien adaptés, les résultats obtenus chez ta cliente durent moins longtemps. Tu passes également à côté d'une source de revenus complémentaire.

- LA POSTURE DE CHEFFE:

Une Cheffe Libre accompagne sa cliente même après le rendez-vous grâce à des recommandations personnalisées.

- ACTION:

→ Sélectionne 3 produits à recommander.

▣ Action réalisée

QUESTION RÉFLEXION

Combien de clientes repartent aujourd'hui sans aucun conseil d'entretien ?

▣ Erreur n°8 : Utiliser des produits bas de gamme

- LE PIÈGE:

Chercher à augmenter sa marge en achetant les produits les moins chers.

- POURQUOI C'EST DANGEREUX ?

Les produits que tu utilises participent directement à l'expérience cliente. Ils influencent les résultats, la satisfaction et l'image de ton entreprise.

- LA POSTURE DE CHEFFE:

Une Cheffe Libre investit dans des produits cohérents avec le niveau de qualité qu'elle souhaite offrir.

- ACTION:

→ Identifie un produit à remplacer ce mois-ci.

▣ Action réalisée

QUESTION RÉFLEXION

Les produits reflètent-ils réellement le niveau de gamme que tu souhaites incarner ?

▣ Erreur n°9 : Négliger son image

- LE PIÈGE:

Publier peu, publier sans stratégie ou utiliser des photos de faible qualité.

- POURQUOI C'EST DANGEREUX ?

Avant de réserver, tes futures clientes consultent souvent tes réseaux sociaux. Une image peu professionnelle peut freiner leur passage à l'action, même si ton travail est excellent.

- LA POSTURE DE CHEFFE:

Une Cheffe Libre considère sa communication comme une vitrine de son expertise.

- ACTION:

→ Publie une photo de qualité cette semaine.

▣ Action réalisée

QUESTION RÉFLEXION

Ton compte Instagram donne-t-il envie de réserver aujourd'hui ?

▣ Erreur n°10 : Ne pas suivre ses chiffres

- LE PIÈGE:

Se fier uniquement au solde de son compte bancaire.

- POURQUOI C'EST DANGEREUX ?

Sans indicateurs précis, il est difficile de savoir ce qui fonctionne réellement dans ton activité. Tu prends alors des décisions au hasard plutôt qu'en t'appuyant sur des chiffres.

- LA POSTURE DE CHEFFE

Une Cheffe Libre pilote son activité avec des données simples mais essentielles.

- ACTION:

→ Note ton chiffre d'affaires du mois dernier.

▣ Action réalisée

QUESTION RÉFLEXION

Connais-tu le bénéfice réel que te rapporte une cliente ?

TON DIAGNOSTIC RAPIDE

Combien d'erreurs as-tu cochées ?

▣ 0 à 2 erreurs

Ton activité est déjà bien structurée.

▣ 3 à 5 erreurs

Tu laisses probablement de l'argent sur la table.

▣ 6 erreurs ou plus

Il est temps de revoir les fondations de ton activité.

Ajoute un encadré :

La bonne nouvelle : chacune de ces erreurs peut être corrigée.

PRÊTE À DEVENIR UNE CHEFFE LIBRE ?

Tu mérites une activité rentable,
alignée avec ton expertise et ton mode
de vie.

Lors de ce diagnostic offert, nous
identifierons ensemble les leviers
prioritaires pour augmenter ta
rentabilité et construire une activité
plus sereine.

RÉSERVER MON
DIAGNOSTIC OFFERT