



Les 5 erreurs à éviter quand tu débutes comme PO

Des conseils concrets pour t'aider à mieux gérer ton
activité dès le départ.



contact@signaturebeauteformation

Introduction

Avant de passer à l'action

Si tu débutes comme PO, ce petit guide est pour toi.

Quand on sort de formation, on est souvent hyper motivée. On a envie de se lancer, de trouver ses premières clientes, de commencer à gagner ses premiers revenus et surtout de faire de cette activité notre métier.

Mais entre ce qu'on imagine avant de se lancer et la réalité de l'entrepreneuriat, il y a parfois un monde.

On pense au matériel, aux produits, aux formations, aux réseaux sociaux, aux clientes... et on veut tout faire, tout de suite. Et c'est justement là qu'on peut commencer à faire des erreurs qui, mises bout à bout, peuvent coûter cher. J'ai donc eu envie de te partager dans ce guide 5 erreurs que je vois régulièrement chez les PO qui débutent.

Pour te permettre de prendre un peu de recul et surtout de te poser les bonnes questions avant de dépenser, de t'engager ou de faire des choix qui ne correspondent peut-être pas à l'activité que tu veux réellement construire. Tu ne trouveras pas ici une méthode miracle pour avoir 30 clientes en une semaine. Tu trouveras plutôt des conseils issus de mon expérience, avec des situations très concrètes et des choses que j'aurais aimé qu'on me dise plus tôt.

Alors, prends quelques minutes pour toi...

Qui suis-je

Moi, c'est Emmanuelle 🙋



Si on ne se connaît pas encore, je vais commencer par me présenter. Je suis dans l'univers de *l'esthétique et de l'onglerie depuis 20 ans*.

J'ai connu différentes façons de travailler : à domicile, en boutique, en salon, avec des salariés, en franchise... J'ai connu les périodes où le bouche-à-oreille suffisait, mais aussi celles où il fallait trouver d'autres moyens de se faire connaître.

Et aujourd'hui, je suis formatrice, je me déplace partout en France et je rencontre des professionnelles et des futures PO avec des parcours, des niveaux et des problématiques très différents. Et tu sais ce que je constate ? *On peut être excellente dans son métier et ne pas savoir gérer son entreprise.*

On peut savoir faire une magnifique pose, mais *ne pas savoir combien elle nous rapporte réellement.*

On peut avoir envie de travailler à son compte pour avoir sa liberté... et finalement se retrouver à travailler des heures et des heures pour essayer de remplir son agenda.

On peut acheter, se former, faire des promotions, poster sur les réseaux... et *dépenser beaucoup d'argent sans vraiment savoir si on va dans la bonne direction.*

C'est justement pour ça que j'ai créé ce petit guide. Je ne vais pas te promettre la recette magique pour remplir ton agenda en 7 jours. 😊 Je veux simplement te partager *5 erreurs que je vois régulièrement chez les PO qui débutent*, et surtout les conseils que j'aurais aimé qu'on me donne à mes débuts.

Parce que savoir faire de beaux ongles est une chose. Savoir en vivre correctement en est une autre.

Bonne lecture,

Emmanuelle

1. Le stock: vouloir tout acheter

1- L'ERREUR

Quand on débute, tout nous fait de l'œil et on a envie d'acheter **sans forcément regarder à la dépense**. On veut ouvrir et avoir le plus beau des instituts en investissant dans du matériel gadget : le support téléphone pour la cliente, les deux lampes LED, le canapé blanc en laine bouclée... Mais finalement, on n'accepte même pas les accompagnateurs ! 😂 **Et puis il y a le stock.**

Les 150 couleurs qui se ressemblent, surtout celles que l'on aime, sans forcément se demander si nos clientes vont vraiment les demander. Sans oublier **les fameuses décors que l'on achète sur le site chinois** que l'on connaît toutes. Et le problème, c'est qu'au début, on ne sait pas encore forcément ce que l'on aime vraiment faire. Tu préfères peut-être faire des ongles style clean girl, mais ça, tu ne le sais pas encore parce que **tu n'as pas encore de stratégie.**

2- POURQUOI C'EST UNE ERREUR ?

Parce que tout cet argent que tu dépenses dans du matériel et du stock, il ne travaille pas forcément pour toi. En compta, on parle notamment **d'immobilisation pour certains achats de meubles ou de matériel que l'on va amortir sur plusieurs mois, voire plusieurs années**. Et ton stock, lui, peut simplement dormir dans tes tiroirs. Tu as donc de l'argent qui est parti dans des produits que tu n'utilises pas forcément, alors que cet argent aurait peut-être pu servir à autre chose dans ton entreprise.

3- MON CONSEIL

Avant d'acheter, demande-toi **si tu en as vraiment besoin**. Est-ce que tu vas vraiment utiliser ce matériel ? Est-ce que tes clientes vont réellement utiliser ces couleurs ?

Est-ce que tu as besoin de 150 couleurs qui se ressemblent ?

Tu peux très bien commencer avec **un panel de 50 couleurs maximum**, avec 3 couleurs, 3 nuances de la même couleur, et adapter ensuite en fonction de ce que tes clientes demandent réellement. Et pour les décors, c'est pareil. Si tu n'aimes pas particulièrement faire de la déco et que tu te rends compte que tu préfères finalement le style clean girl, pourquoi acheter des dizaines de décors que tu ne vas quasiment jamais utiliser ?

Laisse-toi le temps de découvrir **ton style** et ta clientèle avant de vouloir tout acheter.

2. Vouloir plaire à tout le monde

1-L'ERREUR

Vouloir plaire à tout le monde, c'est finalement plaire à n'importe qui. Et du coup, tu ne connais pas vraiment ta cible. Parce qu'au final, tu préfères peut-être travailler sur les ongles naturels plutôt que de faire des rallongements. Ou peut-être que tu préfères faire du full nail art. Mais comme tu as peur de ne pas avoir de clientes, tu acceptes toutes les demandes. Et au final, tu ne sais pas vendre ton univers.

2-POURQUOI C'EST UNE ERREUR ?

Parce qu'on t'a tellement mis la pression pour commencer à te dégager tes premiers revenus que tu veux surtout avoir des clientes. Alors tu dis oui à tout. Et au final, tu vas prendre Églantine à 20h le samedi soir, qui va vouloir du full nail art alors que tu détestes ça. Puis Margaux le lendemain à 8h, qui ne va pas venir parce que tu n'as pas mis de cadre avec les acomptes, car tu as peur de perdre de la clientèle. Et tu te retrouves avec : des prestations que tu n'aimes pas forcément faire ; des horaires qui ne te conviennent pas des clientes qui ne correspondent pas à l'activité que tu veux construire; et toujours cette peur de dire non parce que tu as peur de ne pas avoir assez de clientes.

3-MON CONSEIL

Tu n'as pas besoin de plaire à tout le monde pour avoir une activité qui fonctionne. Au contraire. Tu dois commencer à te demander : Qu'est-ce que j'aime réellement faire ? Quel type d'ongles ai-je envie de réaliser ? Quelle cliente ai-je envie d'avoir devant moi Quel univers ai-je envie de créer ? Parce que si tu veux attirer une cliente qui aime ton univers, il faut déjà oser montrer ton univers. Et ça commence aussi par mettre un cadre. Les horaires, les prestations que tu proposes, les conditions de réservation, les acomptes... Ce n'est pas parce que tu poses un cadre que tu vas perdre tes clientes. Tu vas surtout commencer à attirer des clientes qui correspondent davantage à l'activité que tu veux réellement construire.

3. Penser aux remises avant même d'avoir gagné de l'argent

1- L'ERREUR

Quand on vient de s'installer, on pense déjà à faire des remises. On met en place une carte de fidélité, on réfléchit déjà à la prochaine réduction, à la petite offre qu'on va pouvoir faire à nos clientes... Alors qu'on vient à peine de commencer !

2-POURQUOI C'EST UNE ERREUR ?

Parce qu'on pense déjà à perdre de l'argent avant même d'avoir commencé à en gagner correctement et de façon régulière. Quand tu débutes, ton objectif devrait déjà être de comprendre comment fonctionne ton activité et de réussir à avoir des clientes sans avoir besoin de leur faire systématiquement une remise. Une carte de fidélité peut être intéressante, une remise peut avoir sa place dans une stratégie, mais ce ne sont pas les premières choses auxquelles tu dois penser quand tu démarres.

3-MON CONSEIL

Commence par faire fonctionner ton activité avant de penser à distribuer des remises. Apprends déjà à vendre tes prestations à leur juste prix, à faire revenir tes clientes parce qu'elles aiment ton travail et ton univers, et à avoir des revenus réguliers. Parce que si dès le départ tu prends l'habitude de faire : « -10 % si tu reviens » « 10e prestation offerte » « carte de fidélité » « offre spéciale » tu dois aussi te demander : combien ces remises vont réellement te coûter sur une année ? Et si à la place tu ne penserais pas à la carte de parrainage pour attirer des clientes ? 1 cliente contente elle parle de toi à 3 personnes, si elle est pas satisfaite c'est à 10 personnes, imagine la carte de parrainage où tu récupères alors à chaque fois 4 clientes.

Pense à remplir ton agenda, au lieu de communiquer en remise. D'ailleurs parle toujours en montant, qui sera plus parlant dans la tête de ta cliente que de pourcentage, elle sait où elle va mettre les mains.

4. S'installer sans faire son prévisionnel

1-L'ERREUR

Très souvent, nous sommes débutantes dans l'activité de PO. On sort de formation hyper confiantes, en se disant que l'on va « monter son affaire ». Alors on commence à dire à **Monsieur que le garage va nous servir de pièce à ongles** ou bien on regarde déjà un local dans le centre-ville de notre ville. Parce que c'est juste normal de penser ça après notre formation. De toute façon, **dans 85 % des cas, on ne se dit pas : « Je vais faire une formation ongles pour travailler dans une onglerie. »** Et pourtant, c'est un tort.



2- POURQUOI C'EST UNE ERREUR ?

Parce qu'avant de penser directement à son installation, il y a énormément de possibilités. Travailler dans une onglerie peut être un superbe apprentissage pour travailler **ta technique, ta rapidité, savoir comment gérer les rendez-vous, le stock** et surtout voir l'envers du décor de l'entrepreneuriat. C'est un gros plus de te dire : il y a **un cadre d'horaires**, un salaire , tu peux **affiner ta technique professionnelle**, tu peux savoir tout de suite ce que tu veux faire ,et lorsque tu voudras t'installer, tu auras déjà eu un pied dedans.

Tu connaîtras aussi déjà mieux ce que fait la concurrence. Et aujourd'hui, les possibilités d'installation sont énormes. On voit aussi beaucoup les **bureaux de coworking**, qui peuvent être intéressants en termes de loyer. **Mais attention à la visibilité** qu'il va falloir que tu te fasses par tes propres moyens. Et ça, c'est aussi un canal de dépense non négligeable. Parce qu'il ne faut surtout pas penser que s'installer ne va pas coûter cher.

Bien au contraire. Quand tu poses réellement tes chiffres, tu parles alors en milliers d'euros et plus en centaines.

3- MON CONSEIL

Avant de te lancer tête baissée dans ton installation, **fais ton prévisionnel comme si tu allais à la banque** avec un dossier. Recettes, dépenses... et surtout, tiens-toi à ce tableau. Ton prévisionnel, **c'est ta ligne directrice**. Il va te permettre de voir ce que ton projet va réellement te coûter et surtout de savoir où tu vas. Et tu vas peut-être même te rendre compte que l'abonnement Netflix est mieux dans ta poche que pour tes clientes. 😂 À la place, elles te parleront. Avec ce prévisionnel, tu vas également pouvoir savoir exactement combien **doit te coûter ta manucure et combien tu dois en faire dans la journée pour être rentable**.

Parce qu'être cheffe d'entreprise, ce n'est pas juste deux mots. C'est comprendre et analyser aussi ses chiffres pour savoir où on va à long terme.

5. Se former encore et encore sans avoir de stratégie

1- L'ERREUR

Tu penses que faire une énième formation à une nouvelle technique est la solution ? Je suis **formatrice** et je me déplace partout en France, donc je vois parfaitement quelles techniques sont les plus demandées en fonction des régions, et c'est assez marrant. Mais ce que je vois surtout, c'est le mur de certificats de formation que tu as déjà exposés. Tu fais **une formation pour te former à ce que tu vois sur les réseaux...** Mais au final, est-ce que c'est ce que ta clientèle demande ? Ou alors tu veux rajouter une corde à ton arc en te formant au strass dentaire ou encore aux extensions de cils. Alors pourquoi pas. Mais tu vas **dépenser encore combien ?**

2- POURQUOI C'EST UNE ERREUR ?

Moi, j'**adore si tu dépenses ton argent chez moi.** 😂 Mais est-ce que tu dépenses parce que tu veux te perfectionner et que tu sais qu'il y a une forte demande et que, par conséquent, tu vas gagner de l'argent ? Ou juste parce que tu as vu ça sur les réseaux. Avant de dépenser encore, la question est stratégique. Parce que **si ta clientèle ne demande pas cette prestation**, que tu n'as pas encore suffisamment de clientes sur tes prestations actuelles et que tu dépenses encore dans une nouvelle formation, tu risques surtout de te retrouver avec un **nouveau certificat au mur...** mais pas forcément plus de clientes.

3- MON CONSEIL

Avant de **dépenser encore dans une formation**, demande-toi pourquoi tu veux vraiment la faire. Et surtout, as-tu pensé **aux ventes complémentaires** dans ton salon ? Parce que tu n'es pas obligée de rajouter une nouvelle prestation à ton catalogue pour augmenter ton panier moyen. Tu peux faire du dépôt-vente, sans avoir **trop de stock**. Tu mets la superbe bague à 20 € sur le majeur, tu prends ta plus belle réalisation de manucure avec le bijou, tu la flattes... **Et bim** : une vente. Ton panier moyen **augmente**. Tu fais une prestation pieds et tu parles forcément des soins hydratants à mettre à la maison. Mais arrête de l'envoyer à la parapharmacie : vends ta crème pieds à 15 €. Il y a plein de ventes complémentaires à faire. Et tu verras le **boost de confiance** que tu auras quand tu auras fait une vente. Tu verras alors le montant de tes prestations augmenter **sans travailler pendant 2 heures de plus**. Crois-moi, tu auras tellement envie de vendre après. 😊

Le mot de la fin

Si tu t'es reconnue dans certaines de ces erreurs, rassure-toi : tu n'es pas la seule.

Quand on débute, on a envie de bien faire.

On veut le plus beau matériel, les plus belles couleurs, proposer plein de prestations, avoir beaucoup de clientes, faire des promotions, se former encore...

Et au final, on peut vite se retrouver à dépenser beaucoup d'argent, travailler beaucoup et ne pas comprendre pourquoi les revenus ne suivent pas.

Pourtant, se lancer ne veut pas forcément dire tout faire tout de suite.

Tu peux commencer simplement. Comprendre qui tu veux attirer. Comprendre ce que tu veux vendre. Comprendre combien te coûte réellement ton activité. Comprendre combien tu dois gagner. Et surtout, faire des choix en fonction de ta stratégie plutôt qu'en fonction de ce que tu vois sur les réseaux.

J'espère que ce guide t'aura permis de prendre un peu de recul sur ton activité et surtout de te poser les bonnes questions. Parce que je sais à quel point on peut être motivée quand on commence... mais aussi à quel point on peut vite se sentir perdue face à tout ce qu'on pense devoir faire.

Belle lecture.

Emmanuelle

Pour me suivre:



detoutebeaute_76