Tes 10 premières clientes : le plan d'action de la PO débutante

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



DE TOUTE BEAUTÉ

contact@signaturebeauteformation

INTRODUCTION

Tu viens de te lancer… mais tes rendez-vous ne se remplissent pas ? Tu as appris à faire les ongles. Tu as peut-être suivi une formation, acheté ton matériel, créé ton compte Instagram, parlé de ton activité autour de toi… et maintenant, tu attends. Tu attends que les premières clientes arrivent.

Tu pensais peut-être que tes copines seraient tes premières clientes. Qu'elles allaient parler de toi autour d'elles. Que le bouche-à-oreille allait rapidement fonctionner. Et puis finalement… certaines te disent qu'elles viendront, mais tu ne les vois jamais prendre rendez-vous.

Alors tu commences à douter. Est-ce que je ne suis pas assez douée ? Est-ce que mes prix sont trop élevés ? Est-ce que mon travail ne plaît pas ? Est-ce qu'il y a déjà trop de prothésistes ongulaires ?
Et souvent, c'est à ce moment-là que tu commences à chercher encore une nouvelle formation, une nouvelle technique ou une nouvelle astuce sur Instagram ou TikTok.
Mais si je te disais que le problème n'est peut-être pas ton niveau technique ?
Avoir de belles poses est évidemment important. Mais savoir faire des ongles ne suffit pas pour avoir des clientes. Quand tu débutes, personne ne connaît encore ton travail. Tu dois donc apprendre à te rendre visible, donner envie de te découvrir et surtout savoir où et comment aller chercher tes premières clientes.

Et non, tu n'as pas besoin d'avoir 10 000 abonnés. Tu n'as pas non plus besoin d'attendre que le bouche-à-oreille fasse tout le travail. Et surtout, tu n'as pas besoin de brader tes prestations pour remplir ton agenda. Ce que je veux te montrer dans ce guide Je vais te donner un plan simple pour aller chercher tes 5 premières clientes, avec des actions que tu peux réellement mettre en place lorsque tu débutes. Pas une méthode compliquée. Pas 50 choses à faire en même temps.

L'objectif est simplement de savoir : qui tu veux attirer, où les trouver, quoi leur proposer et comment leur donner envie de prendre leur premier rendez-vous.
Alors prends quelques minutes, fais les exercices et surtout… passe à l'action.
Parce que tes premières clientes ne vont peut-être pas arriver toutes seules. Mais ça ne veut pas dire qu'elles n'existent pas.

Qui suis- je



Moi, c’est Emmanuelle 👋

Si on ne se connaît pas encore…
Je suis Emmanuelle et 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 pour remplir un agenda, mais aussi celles où il fallait apprendre à se faire connaître autrement.

Aujourd’hui, je suis formatrice et je me déplace partout en France. Je rencontre régulièrement des professionnelles et des futures PO avec des parcours, des niveaux et des problématiques très différents. Et tu sais ce que je constate souvent ?
On peut savoir faire de très beaux ongles et ne pas savoir comment trouver ses premières clientes.

On peut avoir suivi une formation, acheté son matériel, créé son compte Instagram… et se retrouver quelques semaines plus tard avec un agenda qui reste désespérément vide.

On peut compter sur ses copines, attendre le bouche-à-oreille ou poster régulièrement sur les réseaux en espérant que quelqu’un finisse par prendre rendez-vous. Et quand les clientes ne viennent pas, on commence vite à douter : « Est-ce que mon travail est assez bien ? Est-ce que mes prix sont trop élevés ? Est-ce qu’il y a trop de PO autour de moi ? »
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 donner un plan concret pour décrocher tes 5 premières clientes, avec des actions adaptées à une PO qui débute et que personne ne connaît encore.

Parce que tes premières clientes ne vont pas forcément être tes copines. Elles ne vont pas forcément arriver grâce au bouche-à-oreille. Et tu n’as certainement pas besoin d’attendre d’avoir des milliers d’abonnés pour commencer.
Tu as surtout besoin de savoir où chercher, quoi proposer et comment donner envie à une cliente qui ne te connaît pas encore de te faire confiance. Alors, c’est parti ! 💅
Bonne lecture,

Emmanuelle

CHAPITRE 1 — 🎯 À QUI VEUX-TU VRAIMENT VENDRE ?

Arrête de vouloir attirer « tout le monde » Quand on débute, on a souvent le même réflexe : « Moi, je prends tout le monde ! »

Et c'est compréhensible. Quand ton agenda est vide, la dernière chose que tu as envie de faire, c'est de refuser une cliente. Mais il y a une différence entre être ouverte à différentes clientes et ne savoir à qui tu t'adresses.

Si ton message s'adresse à tout le monde, il risque finalement de ne parler vraiment à personne.

Imagine deux comptes Instagram. Le premier dit :
« Prothésiste ongulaire — pose américaine, gel, semi-permanent, nail art — contactez-moi pour vos rendez-vous. »
Le deuxième s'adresse clairement à une cliente :
« Tu travailles toute la semaine et tu veux des ongles soignés sans passer 2 heures à choisir ta déco ? Ici, on mise sur des poses élégantes, naturelles et faciles à porter au quotidien. »
Lequel te donne le plus facilement envie de te reconnaître ?
Ta première cliente doit pouvoir se dire : « C'est exactement ce que je cherche. »

💅 1. Commence par imaginer TA cliente

Tu n'as pas besoin de créer un portrait compliqué avec son âge, son métier, ses revenus et son signe astrologique. 😅
Commence simplement par te poser ces questions :
Quel type de cliente aimerais-tu avoir régulièrement ?
Est-ce une femme qui aime les poses naturelles ? Des ongles très travaillés ? Le nail art ? Des prestations rapides ? Une expérience plus cocooning ?
Qu'est-ce qui est important pour elle ?
Le prix ? La qualité ? La tenue ? La proximité ? Le conseil ? Le résultat ? L'ambiance

Pourquoi viendrait-elle chez toi plutôt qu'une autre PO ?
Tu débutes peut-être, mais ça ne veut pas dire que tu n'as rien à proposer. Ton univers, ta façon de travailler, ton accueil, tes goûts, ta localisation ou le type de résultat que tu recherches peuvent déjà faire la différence.

📍 2. Où est-ce qu'elle se trouve ?

Une fois que tu sais un peu mieux qui tu veux attirer, demande-toi :
Où cette cliente peut-elle te découvrir ?
Sur Instagram ? Facebook ? Dans des groupes locaux ? Dans les commerces de ton secteur ? Par une recommandation ? Grâce à un partenariat avec une autre professionnelle ?
Le but n’est pas d’être partout.
Le but est d’être visible là où ta future cliente cherche ou passe du temps.

✨ 3. Pourquoi choisirait-elle une débutante ?

C’est une question importante, surtout lorsque tu commences.
Tu peux avoir tendance à penser :
« Pourquoi une cliente me choisirait alors qu'il y a des PO avec 5, 10 ou 15 ans d'expérience ? »
Parce qu'une cliente ne choisit pas uniquement une année d'expérience. Elle peut choisir une professionnelle parce qu'elle aime son univers, ses réalisations, son accueil, sa façon de communiquer, sa proximité, ses disponibilités ou simplement parce qu'elle se reconnaît dans ce qu'elle propose.

Tu n'as pas besoin de copier les PO qui sont déjà installées depuis longtemps.
Tu dois commencer à construire une raison pour laquelle une cliente aurait envie de venir chez toi.

📝 TON MINI-EXERCICE

Prends quelques minutes et complète ces phrases :

Ma cliente idéale pour commencer est :

.....

Elle recherche principalement :

.....

Elle aime particulièrement :

.....

Elle peut me découvrir sur :

.....

Ce qui pourrait lui donner envie de venir chez moi plutôt qu'ailleurs :

.....

Et surtout, ne cherche pas la réponse parfaite.
Ton objectif n'est pas de trouver la cliente parfaite pour les 10 prochaines années.
Ton objectif est simplement de commencer à comprendre qui tu veux attirer aujourd'hui.

CHAPITRE 2 — 💅 TON OFFRE DOIT DONNER ENVIE DE TESTER

Pourquoi quelqu'un qui ne te connaît pas prendrait rendez-vous avec toi ?
Tu as défini la cliente que tu veux attirer. Maintenant, pose-toi une question toute simple : pourquoi cette personne, qui ne te connaît pas encore, choisirait-elle de prendre rendez-vous avec toi plutôt qu'avec une PO qu'elle connaît déjà ?
Quand on débute, on pense souvent que la réponse doit être : « Parce que je suis moins chère. »
Alors on baisse ses prix, on propose des réductions, des poses à prix coûtant ou des offres tellement intéressantes qu'on finit parfois par travailler sans réellement gagner d'argent.
Mais ton prix n'est pas la seule raison pour laquelle une cliente choisit une professionnelle.

💅 1. Sois claire sur ce que tu proposes

Ta future cliente doit comprendre rapidement ce qu'elle peut venir chercher chez toi.
Évite de simplement afficher une liste de prestations :
« Semi-permanent • Gel • Extensions • Nail art • Beauté des pieds… »

Demande-toi plutôt :
Qu'est-ce que je veux que ma cliente ressente ou obtienne lorsqu'elle vient chez moi?
Une prestation peut être technique, mais pour ta cliente, elle représente aussi un résultat : des mains soignées, des ongles élégants, un moment pour elle, une solution à un problème qu'elle rencontre…
Ne vends pas uniquement la technique. Montre ce que ta cliente vient chercher.

✨ 2. Donne-lui une bonne raison de te découvrir

Tu n'as pas encore beaucoup d'avis ou de clientes régulières ? Ce n'est pas grave.
Tu peux créer une offre découverte qui donne envie de tester ton travail.
Attention : une offre découverte ne veut pas forcément dire « -50 % sur toutes mes prestations ». Surtout pas tu donneras une image bas de gamme et trop débutante.

Tu peux par exemple travailler autour d'une prestation précise, proposer une expérience particulière ou ajouter un petit avantage pour une première visite.
L'idée est simplement de réduire le risque perçu par une personne qui ne te connaît pas encore.
Elle doit pouvoir se dire :
« Pourquoi pas, j'ai envie d'essayer. »

🚨 3. Attention au piège du « je casse mes prix pour avoir mes premières clientes »

C’est probablement l’une des premières erreurs que l’on peut faire quand on débute.
Tu te dis : « Si je mets ma prestation à 20 €, les clientes vont venir. »
Peut-être. Mais que se passe-t-il ensuite ? Tu habitues ta clientèle à un prix très bas et tu peux avoir beaucoup plus de difficultés à augmenter tes tarifs par la suite.
Et surtout, si tu ne connais pas encore le coût réel de ta prestation, tu peux avoir l’impression d’avoir un agenda qui se remplit alors qu’en réalité, tu travailles beaucoup pour très peu.

Ton objectif n’est pas simplement d’avoir des rendez-vous. Ton objectif est de commencer à construire une activité qui pourra être rentable.
Tu n’as donc pas besoin d’être la moins chère pour obtenir tes premières clientes.
Ton offre découverte doit donner envie de te tester, pas donner l’impression que tes prestations ne valent pas leur vrai prix.
Avant de décider d’un tarif, pose-toi donc cette question :
« Est-ce que ce prix me permet réellement de gagner de l’argent sur cette prestation?»
Si tu n’en connais pas encore la réponse, ce n’est pas grave. Mais c’est une question que tu dois apprendre à te poser dès le début.

🎯 4. Ton offre doit être simple à comprendre

Pour une première cliente, évite de lui donner 25 choix. Elle doit comprendre rapidement :
Ce que tu proposes → pour qui → à quel prix → comment réserver.

Plus elle doit réfléchir pour comprendre ton offre, plus tu risques de perdre une réservation. Alors regarde aujourd'hui ta propre offre et demande-toi :
Est-ce qu'une personne qui ne me connaît pas comprend en quelques secondes ce que je propose et pourquoi elle aurait envie de tester ?
Si la réponse est non, ce n'est pas grave. C'est justement le moment de simplifier.

📝 TON MINI-EXERCICE

Complète ces quatre phrases :

La prestation que je veux mettre en avant pour mes premières clientes est :

.....

Elle s'adresse principalement à :

.....

Le résultat que ma cliente vient chercher est :

.....

La raison qui pourrait lui donner envie de tester chez moi plutôt qu'ailleurs est :

.....

Puis écris ton offre en une seule phrase :

« Je propose _____ pour les femmes qui _____, afin qu'elles puissent _____. »

CHAPITRE 3 — 📍 OÙ TROUVER TES PREMIÈRES CLIENTES ?

Tu n’as pas besoin d’attendre qu’elles arrivent toutes seules.Tu sais maintenant qui tu veux attirer et ce que tu peux lui proposer. **Il est temps de passer à l’action.**
Quand on débute, on peut facilement tomber dans le piège du : « Je vais poster sur Instagram et attendre que les clientes arrivent. »
Mais si personne ne te connaît encore, il faut créer des occasions pour que ta future cliente puisse te découvrir.
Et bonne nouvelle : tu n’as pas besoin d’être partout. Commence par quelques endroits où tu as réellement une chance de rencontrer les personnes que tu veux attirer.

📱 2. Instagram

Instagram peut être une vitrine importante pour une débutante, mais ne cherche pas immédiatement à avoir des milliers d’abonnés.
Ton objectif est surtout d’être trouvable et compréhensible par une personne de ton secteur. Vérifie que ton profil et ta bio indique clairement :
que tu es prothésiste ongulaire ;
où tu travailles ;
les prestations que tu proposes ;
comment prendre rendez-vous.
Et surtout, montre ton travail. Même si tu n’as pas encore beaucoup de clientes, tu peux montrer tes poses d’entraînement, tes modèles, ton évolution, tes réalisations et ton univers, ta signature.(Pas de mains d’entrainement)
Une personne qui arrive sur ton compte doit pouvoir comprendre rapidement :
Qui tu es → ce que tu proposes → où tu travailles → comment réserver.

👥 3. Facebook et les groupes locaux

Facebook peut être particulièrement intéressant lorsque tu débutes parce que tu peux toucher directement des personnes de ton secteur. Cherche les groupes de ta ville, de ton quartier ou des communes voisines.
Mais attention : ne rejoins pas 30 groupes pour publier exactement le même message partout.
Commence par quelques groupes vraiment pertinents et regarde leurs règles.
Puis présente ton activité de manière simple et humaine.
Par exemple :
« Bonjour, je me lance en tant que prothésiste ongulaire sur [ville]. Je recherche actuellement quelques premières clientes pour développer mon activité. Si vous souhaitez découvrir mon travail, vous pouvez retrouver mes réalisations ici : [Instagram]. »
Adapte toujours ton message au groupe et à ses règles.

🏪 4. Les commerces et professionnelles autour de toi

Regarde ton environnement autrement. Ta future cliente fréquente déjà des endroits : coiffeur, institut, salle de sport, boutique de vêtements, concept store, café, etc.
Et surtout, d'autres professionnelles peuvent avoir une clientèle qui ressemble à la tienne.
Tu peux donc aller à leur rencontre et te présenter. Pas besoin d'arriver avec un discours commercial de 10 minutes.
Tu peux simplement expliquer que tu viens de t'installer, présenter ton activité et voir s'il existe une possibilité de collaboration ou simplement d'échange de visibilité.
L'objectif n'est pas de demander immédiatement des clientes. C'est de commencer à créer ton réseau local.

🤝 5. Les recommandations

Ta première cliente peut aussi devenir une porte d'entrée vers une deuxième.
Après une prestation, si ta cliente est satisfaite, tu peux simplement lui faire savoir que tu débutes et que les recommandations sont précieuses pour toi.
Tu peux lui dire naturellement :
« Si tu connais quelqu'un qui cherche une PO dans le secteur, n'hésite pas à lui parler de moi. »
Pas besoin de mettre en place un système compliqué dès le départ. Commence simplement par demander. Et surtout invite la à reprendre le rdv tout de suite : " *On note tout de suite le prochain rdv? "*

🤝 6. Les partenariats locaux

Tu peux également réfléchir à des professionnelles qui pourraient avoir une clientèle complémentaire à la tienne.
Par exemple, une coiffeuse, une esthéticienne, une maquilleuse ou une autre professionnelle de la beauté.
L'idée n'est pas forcément de créer immédiatement une grosse opération commerciale.
Commence par faire connaissance, découvrir leur activité et voir si vos univers et vos clientèles peuvent être complémentaires.
Un partenariat intéressant doit être utile aux deux personnes, pas seulement à toi.
Pas de distribution de flyeurs ne dépense pas d'argent que tu n'as pas encore gagné, et surtout est ce que toi tu prends des flyeurs?

📍 7. Ton environnement géographique

Et surtout, n'oublie pas une chose : tes premières clientes sont probablement autour de toi. Quand tu débutes, tu n'as pas forcément besoin de toucher toute la France.
Tu dois d'abord être visible auprès des personnes qui peuvent réellement venir chez toi.
Regarde donc ce qui existe autour de ton lieu de travail : commerces, entreprises, résidences, associations, groupes locaux, événements, autres professionnelles…
Pose-toi cette question :
« Si j'étais une femme qui cherchait une PO dans ma ville aujourd'hui, où est-ce que je pourrais la trouver ? »
Ta réponse va te donner beaucoup plus d'idées que de simplement te demander : « Comment faire pour avoir plus d'abonnés ? » ***D'ailleurs on ne like pas et on ne demande pas du soutient auprès des autres PO l'algorithme te montrera qu'autres PO et la c'est une grosse erreur, à la place like et commente ta cliente cible.***

📝 TON PLAN D'ACTION

Maintenant, choisis 3 actions maximum parmi toutes celles que tu viens de découvrir.

Cette semaine, je vais :

□ Faire connaître mon activité à mon réseau élargi

□ Optimiser mon profil Instagram pour être facilement trouvée

□ Publier dans un ou plusieurs groupes locaux pertinents

□ Aller à la rencontre d'une professionnelle ou d'un commerce de mon secteur

□ Demander une recommandation à une personne qui connaît déjà mon travail

□ Prendre contact avec une professionnelle pour envisager un partenariat

□ Faire une action locale pour me rendre visible

Mes 3 actions prioritaires :

.....

.....

.....

La date à laquelle je m'engage à les faire :

.....

N'oublie pas : tu n'as pas besoin d'attendre que les clientes arrivent pour commencer à te faire connaître.
Tes 5 premières clientes ne sont peut-être pas très loin. Il faut simplement commencer à aller à leur rencontre.

CHAPITRE 4 — 📲 QUOI DIRE POUR OBTENIR UN RENDEZ-VOUS ?

Parce que « je viens de me lancer, tu peux partager mon compte ? » ne suffit pas toujours. Tu as peut-être déjà envoyé ce genre de message :
« Coucou, je viens de me lancer en tant que prothésiste ongulaire, tu peux partager mon compte autour de toi ? »
Ce n'est pas faux… mais ce n'est pas forcément ce qui va donner envie à quelqu'un de prendre rendez-vous.
Quand tu débutes, tu peux avoir peur de déranger, de paraître trop commerciale ou de donner l'impression de forcer les gens à venir chez toi. Pourtant, proposer ton service n'est pas quémander.
Tu as créé une activité, tu proposes une prestation et tu cherches simplement les personnes qui pourraient en avoir envie.

💬 1. Parle d'abord de ce que tu proposes

Au lieu de simplement annoncer que tu viens de te lancer, donne une vraie raison à la personne de s'intéresser à ton activité.
Par exemple :
« Je viens de lancer mon activité de prothésiste ongulaire sur [ville] et je recherche actuellement quelques premières clientes qui aiment les poses [naturelles / élégantes / nail art…]. Je serais ravie de vouss faire découvrir mon travail si ça peut vous plaire. » ***Ne jamais tutoyer tes clientes, garde une barrière, ce ne sont pas tes copines ni futur copines, elles sont la pour payer une prestation de service, mais en revanche tu restes agréable et professionnel.***
Tu ne demandes pas directement : « Tu peux venir ? »
Tu présentes simplement ce que tu fais et tu ouvres la porte à l'échange.

🚫 2. Les erreurs à éviter

❌ Envoyer un message à tout ton répertoire sans personnalisation.
❌ Supplier ou insister après un refus ou une absence de réponse.
❌ Envoyer uniquement ton lien Instagram sans expliquer ce que tu proposes.
❌ Écrire un roman qui explique toute ton histoire.
❌ Proposer une réduction énorme juste pour obtenir une réponse.
❌ Envoyer plusieurs relances sans apporter de nouvelle information.
Ton objectif n'est pas de convaincre tout le monde.
Ton objectif est d'identifier les personnes qui pourraient réellement avoir envie de devenir tes clientes.

💌 TON MESSAGE PRÊT À PERSONNALISER

Tu peux partir de cette base et l'adapter à ta façon de parler :
Coucou [Prénom] 😊 Je viens de lancer mon activité de prothésiste ongulaire à [ville] et je recherche actuellement quelques premières clientes. Je propose [type de prestation / univers] et je cherche surtout à faire découvrir mon travail aux femmes qui aiment [ce que ta cliente recherche]. Comme vous êtes dans le secteur / que je sais que vous aimez [élément personnalisé], je me suis dit que ça pourrait peut-être vous intéresser. Si vous voulez découvrir mon travail, je peux vous envoyer mes infos et mes disponibilités. Et bien sûr, si ce n'est pas pour vous, aucun souci 😊

💡 Et si tu veux demander une recommandation :
Coucou [Prénom] 😊 Je viens de lancer mon activité de prothésiste ongulaire à [ville] et je cherche mes premières clientes. Si tu connais une personne autour de toi qui aime faire ses ongles et qui pourrait être intéressée, n'hésite pas à lui transmettre mon compte. Ça m'aiderait beaucoup pour démarrer. Merci ❤️

📝 À TOI DE JOUER

Écris maintenant ton propre message, avec tes mots.

Je m'adresse à :

.....

Je lui propose :

.....

Pourquoi cela pourrait l'intéresser :

.....

Mon message :

.....

N'essaie pas de trouver la formulation parfaite.
Le meilleur message est celui que tu vas réellement oser envoyer.

CHAPITRE 5 — 📸 JE N'AI PAS DE CLIENTES... DONC JE N'AI RIEN À PUBLIER

Faux.
C'est une phrase que j'entends souvent chez les débutantes : « Je n'ai pas de clientes, donc je n'ai rien à montrer. »
Mais si une future cliente découvre ton compte aujourd'hui, elle ne sait pas depuis combien de temps tu pratiques. Elle ne sait pas si tu as 2 clientes ou 200. Ce qu'elle va regarder, c'est simplement ce que tu lui montres.
Ton compte doit donc lui permettre de se faire une première impression de toi, de ton travail et de l'expérience qu'elle pourrait avoir chez toi.

📸 1. Que montrer quand ton agenda est vide ?

Tu peux montrer beaucoup plus de choses que tu ne le penses. Tu peux publier tes poses réalisées sur modèles, tes entraînements, tes différentes techniques, tes avant/après, tes couleurs, tes idées de nail art ou encore les détails de ton travail.
Tu peux aussi montrer ton espace de travail, ton matériel, ta préparation, ton organisation ou les petits détails qui font partie de ton univers.
Et surtout, montre ton évolution.
Tu n'as pas besoin de faire croire que tu es déjà une PO installée depuis 10 ans.
Tu peux simplement montrer que tu pratiques, que tu progresses et que tu prends ton métier au sérieux. **Ne vient pas montrer ce que tu as commandé, ta cliente ne connais pas la différence entre le pot de gel untel et l'outil de dépose, tu parles à ta cliente pas à la PO tu es pas influenceuse tu es cheffe d'entreprise pour ton activité**

👀 2. Ton contenu doit rassurer une cliente qui ne te connaît pas

Imagine qu'une femme découvre ton compte pour la première fois.
Elle va probablement se demander : Est-ce que son travail est propre ? Est-ce qu'elle maîtrise ce qu'elle fait ? Est-ce que j'aime son style ? Est-ce que je peux lui faire confiance ?
Est-ce que je comprends où elle travaille et comment prendre rendez-vous ?
Ton contenu doit donc répondre progressivement à ces questions.
Une belle photo de pose peut montrer ton résultat. **(inspire toi des comptes des Po des pays de l'est pour la prise de photo)**
Mais ton compte dans son ensemble doit aussi montrer qui tu es, comment tu travailles et ce que tu proposes.

💅 3. Montre ton savoir-faire

Tu peux créer du contenu pédagogique sans transformer ton compte en compte de formation pour PO.
Montre par exemple :
une transformation avant/après ;
une pose sur laquelle tu es fière ;
une couleur que tu proposes ;
une technique que tu maîtrises ;
un détail de ta prestation ;
une erreur que tu as appris à éviter ;
les étapes d'une prestation ;
un résultat porté par une cliente ou un modèle.
Le but n'est pas de tout expliquer. Le but est de donner suffisamment de preuves pour donner envie de te faire confiance.

❤️ 4. Donne envie de réserver

Ton contenu peut être joli sans jamais générer de rendez-vous. Pense donc régulièrement à rappeler :
ce que tu proposes, où tu te trouves, pour qui tu travailles et comment prendre rendez-vous.
Tu peux également montrer l'expérience que tu souhaites proposer : ton espace, ton accueil, les petits détails, ton univers, ta façon de travailler. Une personne doit pouvoir se projeter : “ Je pourrais me voir là-bas. “
Et surtout, n'attends pas que ta cliente devine qu'elle peut prendre rendez-vous.
Si tu veux des rendez-vous, il faut penser à lui proposer d'en prendre.

🚫 5. Les erreurs de communication des débutantes

❌ Attendre d'avoir des clientes pour commencer à communiquer.
❌ Ne publier que des photos sans expliquer ce que tu proposes.
❌ Publier uniquement des contenus destinés aux autres PO alors que tu cherches des clientes.
❌ Copier les comptes de PO déjà installées sans réfléchir à ton propre univers.
❌ Ne jamais indiquer ta ville ou ton secteur.
❌ Oublier de mettre un appel à l'action.
❌ Vouloir avoir un feed parfait avant de commencer à parler de son activité.
Ton compte n'a pas besoin d'être parfait.
Il doit surtout être clair, rassurant et cohérent avec la cliente que tu veux attirer.

📝 TON MINI-AUDIT INSTAGRAM

Va maintenant regarder ton propre compte comme si tu étais une personne qui ne te connaît absolument pas.

En quelques secondes, est-ce que je comprends :

□ Que tu es prothésiste ongulaire ?

□ Où tu travailles ?

□ Ce que tu proposes ?

□ Quel type de résultat tu réalises ?

□ Quel est ton univers ?

□ Comment prendre rendez-vous ?

□ Pourquoi j'aurais envie de venir chez toi plutôt qu'ailleurs ?

Si plusieurs cases sont vides, ne panique pas.

Tu viens simplement d'identifier ce que tu peux améliorer.

Ton compte Instagram n'a pas besoin de prouver que tu as déjà beaucoup de clientes.

Il doit donner envie à tes premières clientes de devenir les premières.

CHAPITRE 6 — 🔄 TA PREMIÈRE CLIENTE N'EST PAS UNE FIN

Ton objectif n'est pas seulement de remplir un rendez-vous.
Tu as réussi à décrocher ton premier rendez-vous. 🎉
C'est une super étape, mais attention à ne pas penser que ton travail s'arrête là.
Parce qu'une activité ne se construit pas avec une succession de clientes qui viennent une seule fois. Ton objectif, c'est progressivement de créer une clientèle qui revient.
Et ça commence dès la première prestation.

❤️ 1. Fais de cette première prestation une vraie expérience

Ta cliente ne vient pas seulement pour repartir avec de beaux ongles. Elle va aussi retenir ton accueil, ton écoute, la propreté de ton espace, ton organisation, ta ponctualité, tes conseils et la façon dont tu prends soin d'elle pendant la prestation.
Tu n'as pas besoin d'en faire des tonnes.
Sois simplement professionnelle, attentive et cohérente avec l'expérience que tu veux proposer.
Demande-lui ce qu'elle aime, écoute ses habitudes et prends quelques minutes pour lui expliquer ce que tu fais lorsque c'est nécessaire.

📅 2. N'attends pas qu'elle pense toute seule au prochain rendez-vous

Une erreur fréquente est de terminer la prestation par : « Voilà, c'est fini, merci et à bientôt ! »
Puis d'attendre que la cliente pense à reprendre rendez-vous dans trois ou quatre semaines. Tu peux tout simplement lui parler de la suite.
Par exemple :
« Pour garder ce résultat, l'idéal serait de prévoir votre prochain rendez-vous dans environ [X] semaines. On regarde une date maintenant ? »
Tu ne forces pas la cliente.
Tu lui donnes simplement une information et une possibilité de réserver.

🔄 3. Commence à créer une habitude

Si ta cliente est satisfaite, ton objectif est qu'elle n'ait pas besoin de recommencer ses recherches à chaque fois qu'elle veut faire ses ongles. Elle doit progressivement penser :
« Pour mes ongles, je vais chez elle. » C'est ça que tu cherches à construire.
Et cela ne se fait pas en une seule prestation. La qualité de ton travail, l'expérience que tu proposes, ta régularité et ta relation avec ta cliente vont progressivement créer cette habitude.

💬 4. Garde le contact

Entre deux rendez-vous, tu peux aussi continuer à exister dans l'esprit de ta cliente.
Tes réseaux sociaux peuvent servir à montrer tes nouvelles réalisations, tes disponibilités, tes nouveautés ou simplement ton univers.
L'objectif n'est pas de lui envoyer des messages tous les trois jours pour lui demander si elle veut reprendre rendez-vous. 😅

⭐ 5. Une cliente satisfaite peut devenir plusieurs clientes

Une cliente contente peut revenir, mais elle peut également parler de toi autour d'elle.
C'est là que la recommandation prend tout son sens.
Si elle est satisfaite de son expérience, elle peut naturellement parler de toi à une amie, une collègue, une sœur ou une voisine.
Tu n'as donc pas besoin de recommencer à zéro après chaque rendez-vous.
Chaque cliente que tu satisfais peut devenir une nouvelle porte d'entrée vers ta future clientèle.

📝 TON MINI-PLAN « PREMIÈRE CLIENTE → CLIENTE QUI REVIENT »

Avant ta prochaine prestation, prépare ces 4 éléments :

L’expérience que je veux faire vivre à ma cliente :

.....

Ce que je vais lui conseiller pour la suite :

.....

À quel moment je vais lui proposer son prochain rendez-vous :

.....

Comment je vais garder le contact entre deux rendez-vous :

.....

Et surtout, garde cette phrase en tête :

Une première cliente, c’est une victoire. Une cliente qui revient, c’est le début d’une clientèle.

Ton objectif n'est donc pas simplement de remplir ton agenda aujourd'hui.
C'est de commencer à construire un agenda qui se remplira à nouveau demain.

🎯 TON PLAN D'ACTION — 7 JOURS POUR DÉCROCHER TES PREMIÈRES CLIENTES

Maintenant, assez réfléchi. 😅 Tu as compris les bases, tu sais ce que tu dois travailler… il est temps de passer à l'action. Pendant les 7 prochains jours, je te propose de te concentrer sur une seule étape par jour. Pas besoin de tout faire en même temps. Le but n'est pas de créer une stratégie parfaite, mais de commencer à mettre ton activité devant les bonnes personnes.

🗓️ JOUR 1 — 🎯 DÉFINIS TA CLIENTE

Avant de chercher des clientes, tu dois savoir qui tu cherches.

□ J'ai défini le type de cliente que je souhaite attirer.

□ Je sais ce qu'elle recherche.

□ Je sais ce qui pourrait lui donner envie de venir chez moi.

□ J'ai identifié où je peux la trouver.

Mon action du jour : .....

🗓️ JOUR 2 — 💅 PRÉPARE TON OFFRE

Ta future cliente doit comprendre rapidement ce que tu proposes et pourquoi elle aurait envie de tester ton travail.

□ J'ai choisi la prestation que je souhaite mettre en avant.

□ J'ai défini à qui elle s'adresse.

□ J'ai réfléchi au résultat que ma cliente vient chercher.

□ Mon offre est claire et facile à comprendre.

□ Mon tarif ne repose pas uniquement sur l'envie d'être moins chère que les autres.

Mon offre : .....

🗓️ JOUR 3 — 📱 PRÉPARE TES RÉSEAUX

Aujourd'hui, regarde ton compte comme si tu étais une personne qui ne te connaît absolument pas.

□ Ma ville ou mon secteur est clairement indiqué.

□ On comprend que je suis prothésiste ongulaire.

□ Mes prestations sont facilement identifiables.

□ Je montre suffisamment mon travail.

□ On comprend comment prendre rendez-vous.

La première chose que je vais améliorer :

.....

🗓️ JOUR 4 — 👭 CONTACTE TON RÉSEAU

Aujourd'hui, tu ne vas pas attendre que quelqu'un pense à toi.
Choisis quelques personnes de ton entourage élargi et fais-leur connaître ton activité.

□ J'ai sélectionné les personnes que je vais contacter.

□ J'ai personnalisé mes messages.

□ J'ai présenté mon activité sans forcer.

□ J'ai demandé à mon entourage de parler de mon activité autour de lui.

Nombre de personnes contactées : .....

🗓️ JOUR 5 — 📍 PASSE À L'ACTION LOCALEMENT

Regarde autour de toi.
Quelles professionnelles ou quels commerces pourraient te permettre de rencontrer ta clientèle cible ?

□ J'ai identifié au moins 3 professionnels ou commerces de mon secteur.

□ J'ai choisi au moins une personne à contacter.

□ J'ai pris contact ou prévu une rencontre.

□ J'ai réfléchi à une possibilité de collaboration ou de recommandation.

Mon action locale du jour : .....

🗓️ JOUR 6 — 📸 PUBLIE

Aujourd'hui, tu publies quelque chose qui donne envie à une personne qui ne te connaît pas encore de découvrir ton travail.
Tu peux montrer une pose, un avant/après, ton espace, ton univers, ton travail sur modèle ou expliquer ce que tu proposes.
Mais surtout, n'oublie pas de lui dire quoi faire ensuite.

□ J'ai publié.

□ J'ai montré mon savoir-faire.

□ J'ai rappelé où je travaille.

□ J'ai indiqué comment prendre rendez-vous.

□ J'ai ajouté un appel à l'action.

Mon appel à l'action : .....

🗓️ JOUR 7 — 🔄 RELANCE ET FAIS LE POINT

Tu as maintenant commencé à parler de ton activité, à contacter des personnes et à te rendre visible.

Aujourd'hui, on fait le bilan.

☐ J'ai relancé les personnes qui m'avaient montré un intérêt.

☐ J'ai regardé quelles actions ont généré des réactions ou des demandes.

☐ J'ai noté ce qui a fonctionné.

☐ J'ai identifié ce qui n'a pas fonctionné.

☐ J'ai choisi les actions que je vais continuer la semaine prochaine.

📊 MON BILAN

Nombre de personnes contactées : .....

Nombre de réponses : .....

Nombre de demandes d'informations : .....

Nombre de rendez-vous obtenus : .....

Ce qui a le mieux fonctionné : .....

Ce que je vais continuer : .....

Ce que je vais modifier : .....

❤️ ET MAINTENANT ?

Si tu as suivi ces 7 jours, tu as déjà fait quelque chose d'important : tu as arrêté d'attendre que tes premières clientes arrivent et tu as commencé à aller à leur rencontre.

Peut-être que tu as déjà obtenu tes premiers rendez-vous. Peut-être que tu n'en as pas encore décroché 5.

Dans les deux cas, ne considère pas ces 7 jours comme un échec ou une réussite définitive.

Tu viens simplement de commencer à tester ce qui fonctionne pour ton activité et ta clientèle.

Parce que trouver tes premières clientes est une première étape.

Le vrai enjeu ensuite, c'est de réussir à construire une clientèle régulière, une activité rentable et une entreprise que tu sais réellement piloter.

Et c'est un tout autre travail.

Mais pour aujourd'hui, ton objectif est simple :

10 premières clientes. 💅

À toi de jouer.

💕 UN DERNIER MOT AVANT DE TE LAISSER

Si tu es arrivée jusqu'ici, tu as maintenant quelque chose que beaucoup de PO débutantes n'ont pas : un plan pour arrêter d'attendre que les clientes arrivent toutes seules.

Tu sais maintenant à qui tu veux t'adresser, ce que tu peux lui proposer, où aller la chercher, quoi lui dire et surtout comment commencer à créer une vraie relation avec elle.

Alors maintenant, ne laisse pas ce guide finir dans un dossier de ton ordinateur. 😉

Choisis une action et fais-la aujourd'hui.

Contacte une personne. Publie ton offre. Va rencontrer un professionnel près de chez toi. Poste dans un groupe local. Mets ton profil Instagram à jour.

Peu importe par quoi tu commences. L'important, c'est de commencer.

Et surtout, rappelle-toi d'une chose : tes premières clientes ne sont pas censées tomber du ciel. Tu dois aller les chercher, apprendre à te faire connaître et comprendre petit à petit ce qui fonctionne pour toi.

Tu n'as pas besoin d'avoir tout compris dès le départ. Tu as simplement besoin d'avancer étape par étape.

Je te souhaite sincèrement de décrocher ces 10 premières clientes et, surtout, de prendre confiance au fur et à mesure que tu vas les rencontrer. ❤️

À bientôt peut-être,

Emmanuelle 💅

Pour me suivre:

detoutebeaute_76