



LES 5 ERREURS QUI EMPÊCHENT TON INSTITUT DE DÉPASSER 5 À 10K/MOIS

La Méthode Institut Rentable

SOMMAIRE

Introduction – Pourquoi ton institut stagne malgré tes efforts

Comprendre pourquoi travailler plus ne suffit pas toujours à augmenter son chiffre d'affaires.

Partie 1 – Tu ne sais pas vraiment à qui tu t'adresses

Clarifier ton client idéal pour arrêter de parler dans le vide.

Partie 2 – Tu ne maîtrises pas la prospection moderne en institut

Comprendre pourquoi publier ne suffit plus et comment créer du lien qui attire des clientes.

Partie 3 – Tu n'as pas la bonne posture

Adopter une posture confiante et naturelle qui donne envie de réserver.

Partie 4 – Tu ne comprends pas les vrais besoins de tes clientes

Apprendre à lire entre les lignes pour proposer ce qu'elles veulent vraiment.

Partie 5 – Tu ne sais pas transformer une discussion en rendez-vous

Mettre en place une structure simple pour convertir tes échanges en clientes.

INTRODUCTION

POURQUOI TON INSTITUT STAGNE MALGRÉ TES EFFORTS

Tu travailles.

Tu postes.

Tu fais de ton mieux pour remplir ton planning.

Et pourtant...

ton chiffre d'affaires ne décolle pas comme tu le voudrais.

Peut-être que tu te reconnais dans ça :

- des périodes pleines... puis des trous
- des clientes irrégulières
- une impression de dépendre du hasard

Et au fond, une question revient souvent :

“Pourquoi ça ne fonctionne pas mieux ?”

La vérité, c'est que :

ce n'est pas un problème de compétence

ce n'est pas un problème de travail

C'est un problème de stratégie.

Dans ce guide, tu vas découvrir les 5 erreurs principales qui empêchent la majorité des instituts de dépasser les 10K/mois.

Et surtout...

ce que tu peux commencer à ajuster dès maintenant.

PARTIE 1



**TU NE SAIS PAS
VRAIMENT À QUI TU
T'ADRESSES**



Avant de vendre... tu dois savoir à qui tu parles.

Beaucoup d'esthéticiennes font la même erreur :

elles parlent à tout le monde.

Résultat :

- message flou
- contenu qui n'accroche pas
- clientes qui ne se sentent pas concernées

LE PROBLÈME

Si ton message est général :

personne ne se sent visée.

EXEMPLE CONCRET

Dire :

“Je fais des soins visage pour tous types de peau”
trop vague
pas engageant



Alors que dire :

“J’aide les femmes fatiguées de leur peau terne à retrouver un teint lumineux”

précis

émotionnel

attractif

CE QUE TU DOIS COMPRENDRE

Une cliente réserve quand elle se reconnaît.

PREMIÈRE ACTION

Pose-toi ces questions :

- Qui sont mes clientes idéales ?
- Qu’est-ce qui les dérange vraiment ?
- Qu’est-ce qu’elles veulent ressentir après un soin ?

Plus tu es précise, plus tu attires les bonnes clientes.

PARTIE 2



**TU NE MAÎTRISES PAS
LA PROSPECTION
MODERNE EN INSTITUT**



Aujourd'hui, poster ne suffit plus.

LE PROBLÈME

Tu fais peut-être ça :

- tu publies sur Instagram
- tu attends que ça réserve
- tu espères que ça fonctionne

Mais ça ne marche plus comme ça.

LA RÉALITÉ

Les clientes ne réservent pas juste en voyant un post.

Elles réservent après avoir créé un lien.

CE QUI BLOQUE

- pas d'échanges
- pas d'interactions
- pas de relation

LA NOUVELLE APPROCHE

créer du lien AVANT de vendre

CONCRÈTEMENT

- répondre aux stories
- envoyer des messages naturels
- engager la discussion

EXEMPLE SIMPLE

Au lieu de :

“Tu veux prendre rendez-vous ?”

Fais :

“Tu as déjà testé ce type de soin ?”

CE QUE ÇA CHANGE

- moins de résistance
- plus de confiance
- plus de prises de rendez-vous

La vente commence toujours par une conversation.

PARTIE 3



**TU N'AS PAS LA
BONNE POSTURE**



**Tu peux avoir la meilleure technique du monde...
si ta posture n'est pas bonne, ça ne convertira pas.**

LE PROBLÈME

- tu doutes
- tu hésites
- tu n'oses pas proposer

OU À L'INVERSE :

- tu forces trop
- tu veux convaincre

Dans les deux cas, ça bloque.

CE QUE LES CLIENTES RESSENTENT

Les clientes sentent :

- le manque de confiance
- le stress
- l'hésitation

Et ça casse l'envie de réserver.



LA BONNE POSTURE

être sûre de toi

être naturelle

être dans l'échange

CE QUE TU DOIS INTÉGRER

Tu n'as pas besoin de convaincre.

Tu dois simplement guider.

PARTIE 4



**TU NE COMPRENDS PAS
LES VRAIS BESOINS DE
TES CLIENTES**



Une cliente ne réserve pas pour une prestation.

Elle réserve pour un résultat.

LE PROBLÈME

Tu écoutes ce qu'elle dit...

Mais pas ce qu'elle ressent.

EXEMPLE

Cliente :

“Je veux un soin visage”

Mais en réalité :

elle veut se sentir belle

reprendre confiance

se détendre

CE QUE TU DOIS FAIRE

poser les bonnes questions

Exemples :

- "Qu'est-ce qui te dérange le plus en ce moment ?"
- "Qu'est-ce que tu aimerais changer ?"

CE QUE ÇA CHANGE

- meilleure compréhension
- proposition plus précise
- cliente rassurée

Plus tu comprends, plus tu vends facilement.

PARTIE 5



**TU NE SAIS PAS
TRANSFORMER UNE
DISCUSSION EN
RENDEZ-VOUS**



Tu discutes...

Mais ça ne mène à rien.

LE PROBLÈME

- tu échanges
- tu réponds
- mais tu ne proposes jamais

Résultat : perte d'opportunités.

CE QU'IL MANQUE

une structure simple.



EXEMPLE DE FLOW NATUREL

1. discussion
2. compréhension
3. proposition

EXEMPLE CONCRET

“Vu ce que tu me dis, ce soin pourrait vraiment t’aider.

Tu veux que je te propose un créneau ?”

simple
naturel
efficace

CE QUE TU DOIS RETENIR

proposer n’est pas vendre
c’est aider à passer à l’action

CONCLUSION





Si ton institut ne dépasse pas encore les 10K/mois...

ce n'est pas un hasard.

Mais la bonne nouvelle, c'est que :

ce n'est pas une fatalité.

En ajustant :

- ton message
- ta façon d'échanger
- ta posture
- ta compréhension client
- ta capacité à proposer

tout peut changer.

Et souvent...

très rapidement.

Ce guide est une première étape.

Mais si tu veux aller plus loin...

il va falloir structurer tout ça.

À très vite de l'autre côté