

EBOOK

POUR DEVENIR UN(E) EXPERT(E) DU BALAYAGE

LE BALAYAGE PREMIUM

APOline
• créatrice de style •



CREER UNE PRESTATION HAUT DE GAMME DANS VOTRE SALON

BIENVENUE



Coiffeuse passionnée & formatrice experte en balayage premium

Depuis bientôt 16 ans, je vis et respire la coiffure avec passion. Ce métier, je l'ai choisi pour sa dimension humaine, artistique et évolutive. Et au fil des années, c'est dans l'univers du balayage que j'ai trouvé ma spécialité, ma signature, mon véritable terrain d'expression.

Il y a près de 3 ans, j'ai ressenti le besoin de transmettre : de partager mes connaissances, mes méthodes et ma vision à d'autres coiffeurs désireux de se perfectionner. C'est ainsi que je suis devenue formatrice en balayage, avec l'envie profonde d'élever cette prestation au rang d'art.

Dans mon salon privé, niché dans un petit village du sud de la France, j'ai développé le balayage comme la prestation phare. Il ne s'agit pas simplement d'une technique de coloration, mais d'un service haut de gamme, sur-mesure, qui sublime chaque chevelure tout en respectant son identité. Un balayage pensé, précis, lumineux, qui fait toute la différence.

À travers cet ebook, je souhaite vous guider dans la mise en place d'un balayage premium dans votre propre salon : une approche structurée, professionnelle et valorisante, qui vous permettra d'offrir à vos client·es une expérience inoubliable et de vous démarquer en tant qu'expert·

Apolline

MES VALEURS



Dans tout ce que je fais, je mets la rigueur au service de l'excellence. Chaque geste compte, chaque détail a son importance. Je crois profondément en l'importance de toujours donner le meilleur de soi, que ce soit derrière le fauteuil ou en formation.

La passion de la coiffure me guide au quotidien — une passion sincère, exigeante, vivante. Et parce qu'elle ne vaut que si elle se partage, transmettre est devenu pour moi une évidence.

Partager mon savoir, mon expérience, et voir d'autres coiffeurs s'épanouir à leur tour : c'est ce qui donne encore plus de sens à mon métier.

CONTENU DE L'EBOOK

01 INTRODUCTION

le balayage premium, une révolution dans votre salon

02 DEFINIR UNE PRESTATION PREMIUM

Bien plus qu'un simple balayage

03 ATTIRER UNE CLIENTELE HAUT DE GAMME

Et qui valorise

04 STRUCTURER ET VENDRE EFFICACEMENT

Tes formules balayages premium

05 CREER UN EXPERIENCE CLIENT PREMIUM

Pour fidéliser

06 CREER DU CONTENU

Qui attire et fidélise

07 AUGMENTE TON PANIER MOYEN

Grâce au conseil

08 CREER UNE IDENTITE VISUELLE

Cohérente et premium

09 GERER LES OBJECTIONS TARIFAIRES

Avec élégance



DROITS D'AUTEUR

Ce ebook est protégé par les lois en vigueur sur la propriété intellectuelle. L'ensemble des contenus, textes, illustrations, concepts, méthodes et visuels présents dans cet ouvrage sont la propriété exclusive d'Apolline.

Toute reproduction, représentation, modification, diffusion, distribution ou exploitation, partielle ou totale, du contenu de ce ebook, par quelque moyen que ce soit, sans autorisation écrite préalable, est strictement interdite et constitue une contrefaçon sanctionnée par la loi.

Ce contenu est destiné à un usage strictement personnel et professionnel dans le cadre de votre activité de coiffure. Merci de respecter ce travail et l'engagement qu'il représente.

.

© 2025 – Apolline. Tous droits réservés.



CHAPITRE UN

INTRODUCTION

LE BALAYAGE PREMIUM

UNE RÉVOLUTION DANS VOTRE SALON

Dans un monde où tout va vite, vos clientes recherchent aujourd'hui bien plus qu'une simple prestation technique : elles veulent une expérience, un résultat sur-mesure et un rendu naturel qui les sublime. C'est exactement ce que propose le balayage premium.

Mais attention : il ne s'agit pas d'un simple "balayage de plus". Le balayage premium repose sur une maîtrise parfaite de la technique, un diagnostic expert, un sens du détail artistique, et surtout, une mise en valeur personnalisée de chaque cliente.

Pourquoi ce guide ?

Je m'appelle Apolline, coiffeuse passionnée et formatrice, et j'ai créé cet eBook pour aider les professionnels comme vous à :

- Offrir une prestation haut de gamme qui fidélise
- Valoriser leur expertise technique et artistique
- Développer une source de revenus rentable et durable
- Se différencier dans un marché ultra-concurrentiel

Ce guide est à la fois un outil pédagogique, un booster de positionnement, et un tremplin vers une offre plus qualitative et rentable.



A QUI S'ADRESSE CET EBOOK ?

Cet ebook est fait pour vous si vous êtes :

- Un coiffeur ou une coiffeuse souhaitant monter en gamme
- Un salon désirant structurer une offre premium
- Un indépendant prêt à se positionner comme expert du sur-mesure
- Un(e) formateur(trice) cherchant à structurer une pédagogie autour de cette technique

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Dans ce guide, vous découvrirez :

- • 🌿 Ce qu'est vraiment un balayage premium (et ce qu'il n'est pas)
- • 🧠 Les clés techniques pour obtenir des résultats naturels, lumineux et harmonieux
- • 💎 Comment créer une expérience premium complète dans votre salon
- • 📈 Comment tarifer intelligemment, vendre et fidéliser
- • 📲 Comment le promouvoir efficacement sur vos réseaux sociaux





02

CHAPITRE DEUX

DEFINIR UNE PRESTATION PREMIUM







BIEN PLUS QU'UN SIMPLE BALAYAGE

Qu'est-ce qui distingue un balayage classique d'un balayage premium ?

Un balayage classique se concentre sur l'éclaircissement subtil des cheveux. Le balayage premium, lui, est une expérience complète, avec un résultat ultra-personnalisé, une finition soignée, et un service client haut de gamme.

Voici les différences clés :

Elements	Balayage classique	Balayage premium
Technique	Standard	Avancée & sur mesure
Consultation	Rapide	Appronfondie avec diagnostic
Produits	Gamme basique	Produits pro de haute performance
Expérience client	Limité	Luxe, détente, confort
Finition	Naturelle	Signature & sophistiquée
Prix	Accessible	Valorisée & rentable







LES PILIERS D'UNE PRESTATION PREMIUM

Pour proposer un **balayage haut de gamme**, il est essentiel de structurer la prestation autour de 4 axes fondamentaux :

● **La consultation sur-mesure**
Une prestation premium commence par **l'écoute**. Comprendre les attentes de la cliente, ses habitudes, son style de vie, et la santé de ses cheveux.
→ *Exemple : proposer une fiche diagnostic, un nuancier personnalisé, un miroir pour simuler l'effet lumière.*

● **Une technique maîtrisée et différenciante**
Les séparations, le placement de la lumière, les fondus doux, les transitions naturelles… Chaque geste compte.
→ *Conseil : former son équipe aux techniques exclusives, créer un protocole signature du salon.*

● **Des produits haut de gamme**
Des poudres décolorantes respectueuses de la fibre, des oxydants stabilisés, des soins post-prestation de qualité.
→ *Astuce : inclure un rituel soin profond + gloss pour sublimer le résultat.*

● **Un service client premium**
Le ressenti de la cliente est aussi important que le résultat. Confort, accueil, ambiance, détails sensoriels…
→ *Exemple : serviette chaude parfumée, massage du cuir chevelu, boisson signature, playlists relaxantes.*



Ne te sous estime jamais



FIXER UN PRIX JUSTE ET RENTABLE

Beaucoup de coiffeurs sous-estiment la valeur de leur savoir-faire. Un balayage premium doit être facturé à sa juste valeur :

- Calcule le coût réel (produits, temps, charges).
- Positionne-toi en expert.
- Rends le prix compréhensible par l'explication de chaque étape.

→ Ton client achète une transformation, pas juste des mèches.

Propose des formules claires et attractives comme par exemple :

- L'Éclat Signature – Balayage, patine, soin profond, brushing / 3h / 180 €
- Luxe Lumière – Diagnostic, balayage sur-mesure, rituel soin complet, massage, mise en beauté / 3h30 / 240 €
- Brillance Glossy – Gloss entre deux balayages, soin + coiffage / 1h / 60 €



03

CHAPITRE TROIS

ATTIRER UNE CLIENTELE HAUT DE GAMME



PROPOSER UNE PRESTATION HAUT DE GAMME, C’EST UNE CHOSE. ATTIRER UNE CLIENTÈLE QUI LA VALORISE ET EST PRÊTE À LA PAYER, C’EN EST UNE AUTRE. CE CHAPITRE T’AIDE À COMPRENDRE COMMENT AJUSTER TA COMMUNICATION, TON IMAGE ET TON DISCOURS POUR ATTIRER, RASSURER ET CONVERTIR UNE CLIENTÈLE PREMIUM.

1. Changer de posture : tu n’es pas une vendeuse de mèches, tu es une créatrice d’image

Une erreur fréquente des coiffeurs : vendre un balayage comme un produit, au lieu de le présenter comme une transformation personnalisée.

👉 Ta cliente haut de gamme ne cherche pas “des mèches”. Elle cherche :
- Une mise en lumière naturelle,
- Un look sophistiqué sans effort,
- Un accompagnement par une experte qui comprend ses besoins profonds (style de vie, âge, saison, morphologie...).

→ Positionne-toi comme experte du conseil et de la valorisation de l’image.
.



2. Travailler ton image en ligne (Instagram, site web, Google)

Ta présence en ligne est souvent le premier contact avec une nouvelle cliente. C'est ton vitrine virtuelle premium.

Voici ce que tu dois absolument soigner :

✅ Photos avant / après de qualité, bien éclairées (comme celles que tu m'as envoyées)
✅ Légendes inspirantes : par exemple "Léa souhaitait illuminer son visage en douceur. J'ai créé un balayage effet soleil, sans effet racine."
✅ Feed harmonieux : naturel, doux, lumineux
✅ Tonalité experte et bienveillante : pas de jargon, mais des explications claires
✅ Stories à la une : organisation, tarifs, FAQ, soins, transformations

💡 Bonus : ajoute des témoignages clients, des avis Google, et pourquoi pas des mini-vidéos de ton rituel "premium" en salon.



3. Augmenter la valeur perçue grâce à l’expérience client

Une cliente premium ne vient pas seulement pour un résultat, elle vient pour vivre un moment privilégié.

Voici quelques leviers émotionnels puissants :
• Accueil personnalisé (prénom, boisson préférée, ambiance)
• Langage valorisant : “Je vous propose un effet lumière qui va encadrer votre visage et révéler votre teint”
• Attentions : peignoir doux, musique, parfum d’ambiance
• Conseils post-prestation + fiche d’entretien numérique

🔑 Le luxe, ce sont les détails. Et ces détails créent de la fidélité.

4. Utiliser le pouvoir du “contenu expert”

La création de **contenus pédagogiques** te positionne comme une experte de confiance :
• 📽️ Vidéo : “Mes 3 conseils pour un balayage qui dure”
• 📸 Carousel Instagram : “Les erreurs à éviter après un balayage”
• 📩 Mini guide offert en échange d’un email : parfait pour construire une mailing list et vendre des formations ou rendez-vous.



5. Travailler ton discours et tes mots

En prestation comme en ligne, ton vocabulaire doit refléter qualité, expertise et bienveillance.

Voici quelques exemples de reformulation :
❌ À éviter : “je vous fais un balayage” “on fera un soin” ou encore “c’est 150€”
✅ À privilégier : “ je crée un effet lumière sur mesure” “je vous propose un rituel nourrissant pour sceller l’éclat de vos cheveux” “votre prestation complète : consultation, technique sur mesure, soin profond et mise en beauté de votre choix est à 150€”

En résumé : les clés pour attirer une clientèle haut de gamme
- 📍 Sois visible en ligne avec un contenu soigné, expert et rassurant
- 🌟 Crée une expérience salon différenciante et mémorable
- 💬 Adapte ton vocabulaire et ton positionnement à une clientèle exigeante
- 📸 Valorise ton travail à travers des photos et témoignages

✨ *Le vrai luxe ne se vend pas. Il se vit, il se ressent, il se raconte.*



CHAPITRE QUATRE

04

STRUCTURER ET VENDRE EFFICACEMENT TES BALAYAGE PREMIUM





Une prestation haut de gamme doit être clairement présentée, valorisée à sa juste valeur, et facile à comprendre pour ta clientèle. Ce chapitre t'aide à créer des formules attractives, à justifier ton tarif, et à vendre sans forcer.

Pourquoi structurer une offre en formules ?

Les clientes aiment avoir **des choix encadrés**, compréhensibles et rassurants.

Une formule bien pensée permet de :

- Donner **de la valeur perçue**
- Faciliter le **choix pour la cliente**
- Te **démarquer de la concurrence**
- Standardiser ton temps et ta rentabilité

LES FORMULES



Comment créer tes formules de balayage premium

Crée 3 formules claires (ni trop, ni trop peu), avec des noms inspirants, des prestations incluses, une durée, et un tarif.

22

🌿 *Exemple de formules (à adapter selon ton style) :*

01

LUMIERE NATURELLE - 150€

Effet soleil discret et entretien facile
✓ Diagnostic personnalisé
✓ Balayage partiel + patine
✓ Rituel soin profond + coiffage naturel
🕒 2h30

02

SIGNATURE BY APOLLINE - 200€

Balayage sur-mesure + effet fondu invisible
✓Diagnostic morphologique & colorimétrie
✓ Balayage complet + patine signature
✓ Rituel soin luxe + coiffage glowy
✓ Fiche conseil entretien à la maison
🕒 3h

03

ECLAT SUBLIME - 250€

Renaissance capillaire complète avec expérience bien-être
✓ Consultation approfondie + test mèche
✓ Balayage personnalisé, fondu racines & patine
✓ Rituel soin profond + massage cuir chevelu
✓ Mise en beauté finale (wavy ou brushing luxe)
✓ Boisson + ambiance cocooning
🕒 4h









INCLURE DES OPTIONS ET ENTRETIEN

➡️ Propose des prestations complémentaires pour fidéliser :

🔁 Objectif : faire revenir la cliente avant 6 mois.

Exemple :

- Gloss raviveur d'éclat : 60€ 4 à 6 semaines après le balayage
- Soin repigmentant : 25€ en vente a emporter
- Soin profond réparateur : 90€ 8 semaines après le balayage

Justifier ton tarif sans t'excuser

👉 Ce qui fait le prix, c'est ton expertise, le résultat, l'expérience et la confiance.

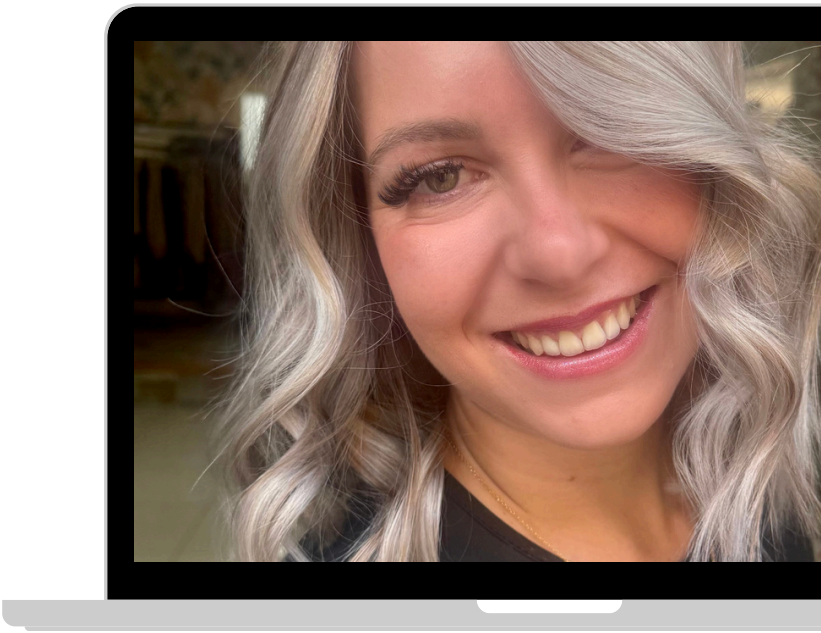
✅ Parle toujours en valeur ajoutée :

"Ce tarif comprend un diagnostic complet, un balayage 100% adapté à votre base naturelle, un rituel soin profond, et une mise en beauté. Vous repartez transformée, avec un effet lumière qui dure 4 à 6 mois."



AFFICHER ET PRESENTER TES FORMULES

Afficher et présenter tes formules



📍 Outils à mettre en place :

- Une fiche tarifaire élégante (papier ou digitale)
- Une page dédiée sur ton site / Insta
- Un book avant/après dans le salon
- Une story à la une “Formules”

💬 Conseil : utilise toujours les mêmes mots, les mêmes noms de formules. Cela crée une image claire et cohérente.

TRANSFORMER LA PRESENTATION EN VENTE NATUREELE

Utilise la méthode du conseil expert, pas de la vente :

👱‍♀️ *“Vous avez une base assez claire et une belle longueur. Je vous recommande la formule Signature : on va travailler un effet lumière fondu, très naturel, avec des zones de lumière autour du visage. Vous serez tranquille pour 5 à 6 mois.”*

📌 Tu proposes. Pas tu imposes.
📌 Tu montres que c’est une solution personnalisée, pas un “menu”.

LES CLÉS POUR VENDRE TES FORMULES BALAYAGE PREMIUM

• CRÉE 3 FORMULES CLAIRES, DIFFÉRENCIÉES, BIEN NOMMÉES

• PROPOSE DES OPTIONS D'ENTRETIEN POUR FIDÉLISER

• PARLE TOUJOURS EN BÉNÉFICES CLIENT : LUMIÈRE, DURÉE, MISE EN VALEUR

• AFFICHE TES FORMULES SUR TOUS TES SUPPORTS (FICHE, SITE, INSTA)

• SOIS FIÈRE DE TON PRIX : IL REFLÈTE TON TALENT ET TON POSITIONNEMENT



EN RESUMÉ



CHAPITRE 5

CREER UNE EXPERIENCE CLIENT PREMIUM

Avant, pendant et après le balayage



L’expérience commence avant même le rendez-vous

✔️ Le premier contact : fluide, soigné, humain
- Réponse rapide et chaleureuse aux messages
- Envoi d’une fiche découverte client ou questionnaire express
- Présentation synthétique de tes formules (story à la une ou lien)

💡 Exemple de message :
Bonjour Claire ! Merci pour votre message 💛
Je propose des prestations de balayage sur-mesure. Afin de vous orienter vers la meilleure formule, je vous envoie un petit questionnaire. On prendra ensuite le temps de faire un diagnostic ensemble avant le balayage ✨

L’accueil en salon : créer l’effet « waouh »

🔸 Ton espace : propre, lumineux, parfumé, ambiance musicale douce
🔸 Ton attitude : calme, confiante, présente
🔸 Détails premium :
- Boisson offerte (eau infusée, thé, etc.)
- Plaid, coussin, tablette ou magasines modernes
- Mise à disposition de produits retail à sentir/tester

🪄 Astuce : accueille la cliente par son prénom. Ça change tout.

Dans un marché saturé, ce qui fidélise, ce n’est pas juste le résultat technique, mais l’expérience vécue. Une cliente peut oublier un tarif… mais jamais comment elle s’est sentie dans ton fauteuil.



Le diagnostic : le moment signature

✅ Sois dans l'écoute active, valorise la cliente, inspire confiance.
Pose des questions précises :

- Depuis combien de temps elle n'a rien fait ?
- Ce qu'elle aime / n'aime pas sur elle ?
- Si elle attache ses cheveux ? Aime les coiffages flous ?

📋 Ensuite, présente-lui ta recommandation comme une solution professionnelle, pas un simple service.



"D'après la base de vos cheveux, votre carnation et la densité, je vous recommande la formule Signature Apolline. Ça va illuminer votre visage tout en restant très doux à l'entretien."

Pendant la prestation : transforme le technique en sensoriel

✔️ Explique ce que tu fais, avec des mots simples mais valorisants :

« Je crée des voiles de lumière ici, très subtils, pour éviter tout effet marqué en repousse. »



✔️ Propose un moment de silence ou un casque audio
✔️ Mets en valeur l'étape soin comme un vrai rituel :

- Massage lent du cuir chevelu
- Parfum léger
- Serviette chaude
- "Pause" beauté, pas "temps de pose"

> *Le suivi post prestation : un détail qui fait la différence pour fidéliser*



La révélation finale : transformer le miroir en émotion

➡️ Prends quelques secondes de recul. Ajuste la lumière.
➡️ Propose un brushing ou wavy très soigné.
➡️ Invite la cliente à se regarder de profil et de dos.
➡️ Termine toujours par une photo pro avec son accord.

📸 C'est aussi un outil puissant de communication !

Le suivi après la prestation : le détail qui change tout

✔️ Envoie un petit message 2 à 3 jours après :
Bonjour Julie 🌞 Comment se comporte votre nouveau balayage ?
N'hésitez pas si vous avez besoin de conseils ou d'un produit 💛

✔️ Crée un fichier client avec date + formule + patine utilisée
✔️ Envoie un rappel 4 à 6 semaines plus tard pour un gloss ou un soin



✦ **Ce que vit ta cliente = ce qu'elle raconte**

L'expérience premium devient ton meilleur outil marketing.
Une cliente qui vit un moment unique va :

- Te recommander
- Revenir plus souvent
- Accepter plus facilement tes tarifs



✅ **Résumé – L'expérience premium, en 3 piliers :**

1. Avant : contact clair, réactif, rassurant
2. Pendant : moment sensoriel, soigné, humain
3. Après : suivi bienveillant, fidélisation naturelle



CREER DU CONTENU PHOTOS ET VIDEOS QUI FIDELISE

CHAPITRE 6

Le balayage premium, c’est visuel. Si tu veux le vendre, il faut le montrer, et surtout : le montrer avec style. Ce chapitre t’explique comment capturer ton travail de façon professionnelle, même avec un smartphone.

POURQUOI TON CONTENU EST ESSENTIEL

📱 Aujourd’hui, tes réseaux sont ta vitrine principale.
Un bon visuel vaut :

- 1000 mots
- Des centaines de vues
- Des clientes qui te choisissent pour ton style et ton univers

🧠 Les clientes ne se fient plus aux tarifs, mais à :

- La qualité perçue
- L’image que tu dégages
- L’identité qu’elles projettent à travers toi









Les types de contenus à produire :

- Educatif : donne des conseils à ta cliente
- Visuel : avant / après, process...
- Valorisant : Avec le bon cadrage, lumière...
- Preuve sociale : avis client ou témoignage en vidéo
- Portrait : Pour inspirer et que ta future cliente se projète

La méthode photo simple & efficace

✔️ Matériel recommandé :
- Smartphone récent
- Ring light ou lumière naturelle
- Rideau ou mur clair en fond
- Peigne / brosse / spray brillance

✔️ Avant de shooter :
- Vérifie la lumière (face ou légèrement latérale)
- Brosse les cheveux / remets une touche de coiffage
- Place la cliente à l'aise, demande son autorisation

✔️ Cadrage :
- Profil, ¾, vue de dos
- Focus sur la lumière, le mouvement, les reflets

💡 Astuce : demande à la cliente de tourner lentement la tête (vidéo portrait wavy = effet wow garanti).











Capturer l'émotion avec la cliente

✔ Mets-la en valeur avec des mots positifs :

"Tu es canon, regarde ce fondu c'est dingue !"

✔ Propose un shooting "portrait" avec fond flou :

- Pas besoin de la faire poser
- Une simple main dans les cheveux suffit à faire naturel
- Toujours penser à la douceur et au naturel, c'est ta signature

Montage et diffusion : faire simple, mais pro

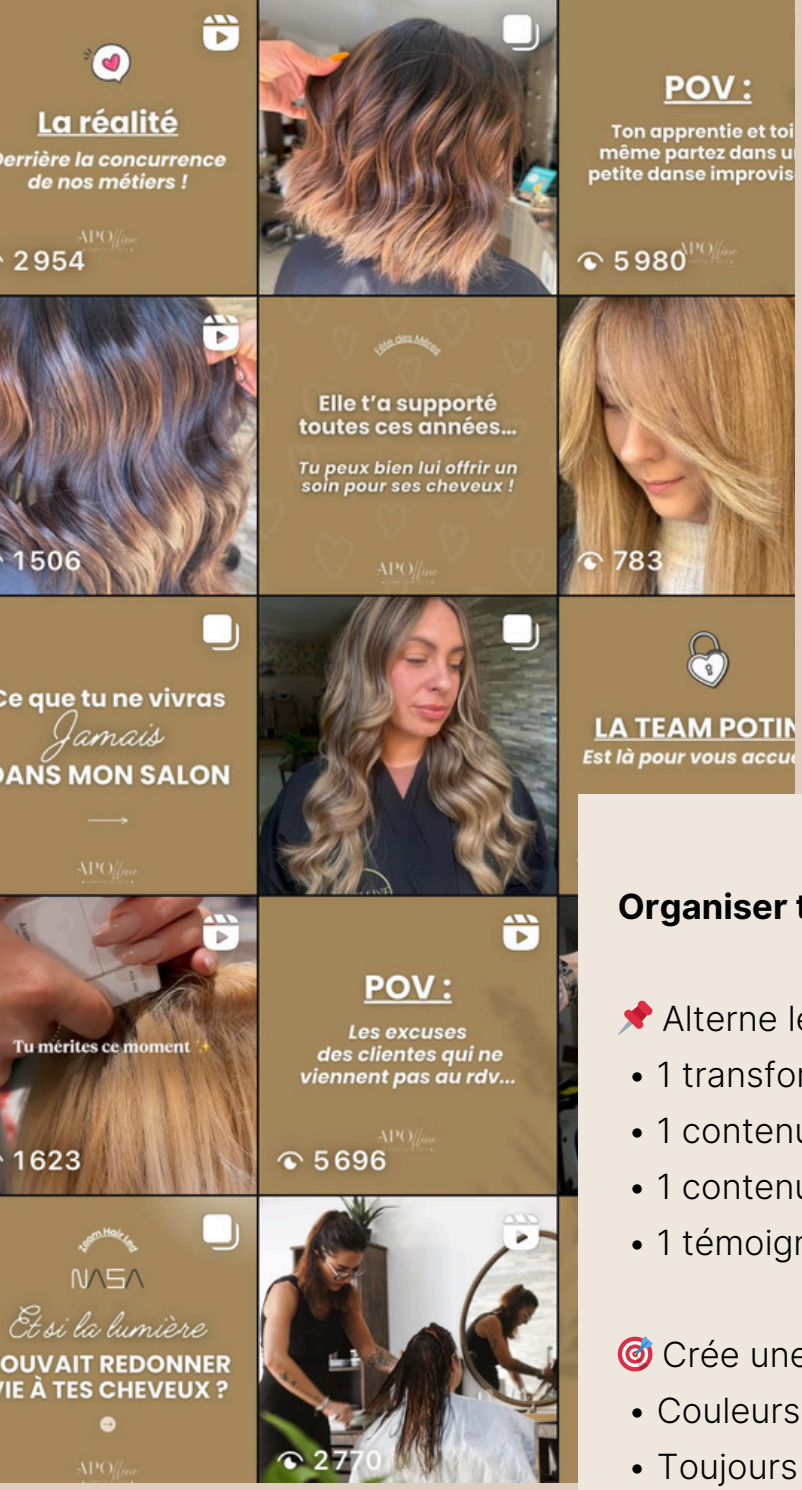
🎞 Montage vidéo rapide (apps gratuites) :

- InShot, CapCut ou Canva
- Formats : vertical (stories, reels), carré (posts)
- Durée : 10 à 30 sec. max

💬 Ajoute du texte :

Exemples :

- "Balayage fondu effet retour de vacances ☀️"
- "Avant / Après : lumière & douceur par Apolline"
- "Formule Signature – tenue 6 mois ✨"



Organiser ton feed pour qu'il vende

📌 Alterne les types de posts :

- 1 transformation
- 1 contenu conseil (ex : entretien du balayage)
- 1 contenu perso ou making-of (ex : toi en action)
- 1 témoignage ou avis

🎯 Crée une cohérence visuelle :

- Couleurs douces, naturelles
- Toujours le même filtre (Canva, Lightroom)
- Logo discret ou signature sur certaines photos

✅ Résumé – Le contenu premium, c'est...

- Montrer ton savoir-faire avec style
- Créer de l'émotion chez ta future cliente
- Inspirer et rassurer grâce à des visuels cohérents
- Vendre sans vendre, juste en exposant ta valeur

CHAPITRE 7

Fidéliser ta cliente et augmenter ton panier moyen





UNE CLIENTE BALAYAGE SATISFAITE, C'EST BIEN. UNE CLIENTE QUI REVIENT, RECOMMANDE, PREND SOIN DE SES CHEVEUX ET TESTE D'AUTRES PRESTATIONS, C'EST ÇA LE VRAI LUXE

Comprendre le parcours de ta cliente premium

👉 Une cliente premium veut :
- Se sentir accompagnée dans le temps
- Ne pas réfléchir à quand revenir
- Être conseillée, pas poussée à l'achat

📌 Tu dois donc anticiper ses besoins, l'aider à entretenir son éclat, et la guider naturellement vers des services ou produits complémentaires.

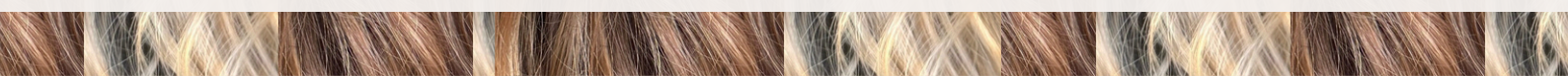
Fidéliser = créer du lien + structurer le suivi

✔️ Les outils à mettre en place :
- Fiche cliente complète : date, formule choisie, patine, réactions, suggestions pour la suite
- Rappel automatique / message manuel à 4-6 semaines pour un gloss ou soin
- Mini bilan visuel à chaque visite : "ton blond a super bien vieilli, on va juste raviver la lumière sur le contour du visage"

🪄 Astuce : mets son évolution en image (mini photo ou avant/après discret) et propose un suivi visuel régulier.



Une cliente fidélisée c'est l'assurance dun chiffre d'affaires stable et durable



LE SERVICE ADDITIONNEL ET LA REVENTE

Proposer un entretien intelligent

🌀 L'entretien, c'est **la clé de la durabilité** du balayage et de la fidélité.

Propose à ta cliente un ou plusieurs prochains rendez-vous pour son entretien (patine, soins profonds ou autres)

🎁 Propose des **packs ou abonnements** :

"Carte lumière" : 3 rendez-vous entretien/an

Augmenter le panier moyen (sans vendre)

Tu n'as pas besoin de vendre, tu dois simplement **proposer des solutions adaptées**.

Exemples :

"Ton cheveu a bien réagi, mais il est encore un peu sec. On peut intégrer un rituel soin profond, tu verras la différence tout de suite."
"Je te recommande ce shampoing sans sulfate pour préserver la patine. Tu as de quoi tenir 3 mois."

💡 Propose des **forfaits et des packs produits** :
• Shampoing + masque = pack entretien post-balayage
• Balayage + soin + coiffage = formule signature complète

🎯 Objectif : que chaque prestation **réponde à un besoin réel**, pas juste à une vente.
.

Citation

"Pour vendre dit du bien, pour acheter dit du mal "



POUR FINIR

Créer l'effet "je ne veux plus aller ailleurs"

Fidéliser, c'est offrir plus que ce que la cliente attend.

✅ Sois régulière dans ton suivi :
✔️ Message de remerciement
✔️ Suivi à 4 semaines
✔️ Conseil saisonnier : "Au printemps, un gloss chaud ou rosé te mettrait vraiment en valeur."

✅ Surprends-la :
- Carte écrite à la main
- Propose lui les nouveautés en avant première
- Invitation prioritaire à une journée "cercle VIP" ou "balayage flash"

💬 Une cliente chouchoutée devient une ambassadrice spontanée de ton salon.

Résumé – Fidélisation & rentabilité haut de gamme

- 💡 Anticipe ses besoins : elle veut qu'on prenne soin d'elle dans le temps
- 🧴 Propose des services d'entretien, pas des "ventes"
- 🗒️ Regroupe tes prestations en formules ou abonnements premium
- ❤️ Cultive une relation professionnelle, humaine et valorisante

✨ *Une cliente fidèle, c'est une cliente qui ne compare plus. Elle revient, elle recommande, et elle fait grandir ton activité en silence.*



CHAPITRE 8

Créer une identité visuelle cohérente et premium

Pourquoi soigner ton identité visuelle ?

✔️ Elle renforce ta crédibilité
✔️ Elle attire des clientes en phase avec ton style
✔️ Elle te différencie des coiffeurs “génériques”
✔️ Elle inspire confiance et cohérence

💡 Une image professionnelle, douce et cohérente attire des clientes qui aiment l’esthétique autant que le résultat.

———

2Les 5 piliers d’une identité visuelle réussie

Une palette de couleurs maîtrisée
- Ne mélange pas trop de tons
- Privilégie des teintes naturelles, poudrées, terreuses, crèmes, lin, blush, sable...
- Choisis 2 couleurs principales + 1 couleur d’accent

🎨 Exemple :

Beige sable – Blanc cassé – Doré mat
Rosé nude – Taupe clair – Vert sauge



Une typographie élégante et actuelle

Utilise des polices :

- Sans empattement (modernes, épurées)
- Ou manuscrites douces (pour l'aspect chaleureux)

📌 Astuce : évite les typos enfantines ou trop décoratives

🖋️ Exemples sur Canva :

- Libre Baskerville, Playfair Display, Lora
- Montserrat, Raleway, Quicksand

Un logo simple et adaptable

- Pas besoin d'un logo complexe
- Ton prénom ou nom du salon, dans une belle typo, suffit souvent
- Ajoute une icône légère si tu veux (fleur, brosse, lumière, cercle)

🎯 Important : il doit être lisible en petit format (réseaux, e-book, étiquettes)

Un style photo cohérent

Ta cliente doit reconnaître ton univers visuel en un coup d'œil.

📷 Pour tes contenus photos :

- Même filtre ou réglage de lumière
- Fond neutre, naturel ou professionnel
- Lumière douce : évite les filtres agressifs ou flous
- Valorise le blond, les textures, les détails soignés

Un ton de voix aligné

Ton langage écrit (captions, fiches, ebook, stories) doit :

- Être clair, rassurant, posé
- Mettre en avant ton professionnalisme doux
- Créer une expérience client visuelle ET verbale

🎤 Exemples de ton de voix :

"Une lumière subtile qui respecte ton cheveu."
"J'aime créer des blonds intemporels, doux à vivre et à entretenir."

- Créer ton logo et/ou ta palette sur canva
- Rassemble tes visuels dans un dossier
- Uniformise ta com grâce aux templates ou modèles réutilisables

🧠 Astuce : crée-toi un Kit de marque personnel :

- Logo
- Typos
- Palette
- Modèles Canva
- Moodboard inspiration

TON IDENTITE DOIT CIRCULER PARTOUT





À appliquer partout pour créer une marque cohérente

Une fois définie, ton identité visuelle doit vivre partout :

- Sur tes fiches tarifaires
- Tes posts / stories / réels Instagram
- Tes flyers de formation
- Ton ebook / PDF client / mails
- Tes étiquettes produits ou cartes de visite

💬 La cohérence visuelle = le luxe dans la simplicité.

✅ **Résumé – Créer ton identité haut de gamme**

- 🎨 Définis 2-3 couleurs naturelles + 1 typo élégante
- 🖼️ Crée un style photo clair et doux
- 🗣️ Adopte un ton rassurant, professionnel et féminin
- 📲 Applique-le sur tous tes supports, même les plus simples

CHAPITRE 9

Gérer les objections tarifaires avec élégance











« CE N'EST PAS CHER, C'EST JUSTE BIEN FAIT. »

Dans le haut de gamme, il est naturel que certaines clientes (ou coiffeuses en formation) posent des questions sur les tarifs.
Mais "C'est cher" ne signifie pas "je ne veux pas".
Souvent, c'est un manque de repères, de confiance, ou une peur de mal choisir.

Ton rôle : réassurer, cadrer et assumer.

Comprendre d'où viennent les objections

💬 Les objections classiques :

- « Ah, je ne pensais pas que c'était ce prix-là »
- « Je vais réfléchir »
- « C'est plus que ce que je paie d'habitude »
- « Est-ce que je peux payer en plusieurs fois ? »
- « Est-ce que c'est vraiment nécessaire de faire une patine ? »

🧠 Ce qu'il faut entendre derrière :

- Une envie réelle, mais une peur de mal investir
- Une comparaison erronée avec d'autres prestations
- Une incompréhension de la valeur réelle du travail

POSITIONNE TOI EN EXPERT(E)



Ton positionnement fait toute la différence

Les salons haut de gamme ne vendent pas “une technique”, mais une expérience, une expertise et un résultat durable.

✔️ Tu n’es pas là pour convaincre tout le monde.
✔️ Tu ne baisses pas tes prix, tu travailles ton discours.

🪄 Exemple de posture affirmée :

« Ce tarif reflète la qualité du résultat, le temps que je consacre à chaque cliente et les produits premium que j’utilise. Je préfère faire moins, mais mieux. »

4 réponses élégantes aux objections fréquentes

🤰 Règle d’or : toujours rester calme, posée, souriante et professionnelle.
Tu es une experte, pas une commerciale.

Retrouve en page suivante des exemple d’objections et de réponses.

“C’est un peu cher”	Je comprends. Ce que je propose est un service sur mesure, respectueux du cheveu et durable.
“Je vais réfléchir”	Bien sur, prends le temps. sache que mes créneaux partent vite, donc si tu veux te positionner je peux tajouter en liste prioritaire.
“Je paie moins ailleurs”	Cest normail, chaque coiffeur à sa méthode. Ici on travaile uniquement avec des techniques douces et respectueuse du cheveu, avec du conseil et un diagnostic précis.
“Tu ne fait pas moins cher sans patine ?”	Je préfère garantir un résultat complet. Sans patine, je ne maîtrise plus le rendu final. Ce serait en dessous de mes standards.





Pour conclure

Créer une clientèle qui comprend et respecte ta valeur

🎯 Pour attirer les bonnes clientes :

- Montre des avant/après réalistes mais qualitatifs
- Partage des témoignages de clientes satisfaites
- Crée un univers aligné avec ton prix (voir chapitre 9)
- Pratique la pédagogie douce → explique ton processus en story, reels, e-book

💡 L'objectif n'est pas de plaire à tout le monde, mais de devenir LA référence pour celles qui cherchent l'excellence.

✅ **Résumé – L'élégance, c'est d'assumer**

- 🌿 Tu ne vends pas un balayage, tu vends une transformation experte
- 🎯 Les objections sont normales : reste calme, posée et claire
- 💡 Le bon discours = la clé pour justifier ton tarif sans forcer
- 👑 Affirme ton standard : tu es une professionnelle, pas une option discount

F

A

Q

POURQUOI PROPOSER DU BALAYAGE PREMIUM PLUTÔT QU'UN BALAYAGE CLASSIQUE ?

Le balayage premium se distingue par une technique plus maîtrisée, des produits de qualité supérieure, un diagnostic personnalisé et une finition luxueuse. Il permet non seulement d'obtenir un résultat plus naturel et durable, mais aussi de valoriser son savoir-faire, de fidéliser une clientèle exigeante et d'augmenter significativement son chiffre d'affaires. C'est un service à forte valeur ajoutée qui vous positionne comme expert(e) dans votre domaine.

COMMENT FIXER LE BON TARIF POUR UN BALAYAGE PREMIUM ?

Le prix d'un balayage premium doit refléter la qualité du service, le temps passé, les produits utilisés, ainsi que votre expertise. Il ne s'agit pas de concurrencer les tarifs bas, mais de justifier une prestation haut de gamme. Analysez votre marché local, tenez compte de vos charges et positionnez-vous avec confiance : votre prix est le reflet de votre valeur. Pensez aussi à proposer une expérience complète (conseil, soin, coiffage, ambiance) pour renforcer la perception de prestige.

COMMENT ATTIRER UNE CLIENTÈLE HAUT DE GAMME INTÉRESSÉE PAR LE BALAYAGE PREMIUM ?

Tout commence par votre image : votre communication doit transmettre un message de qualité, d'élégance et d'expertise. Misez sur des contenus qui éduquentet montrez vos résultats. Proposez des offres de lancement sélectives. La clientèle haut de gamme recherche la confiance, la compétence et une expérience exclusive.



MERCI

Merci infiniment d’avoir choisi cet ebook pour améliorer ton savoir et offrir à ta clientèle le meilleure de toi même. Tu peut être fièr(e) de toi !
Mon but ici était de te donner les clés afin de fidéliser ta clientèle en balayage et d’en tirer le maximum de rentabilité pour ton bien être personnel et celui de ton entreprise. J’espère qu’il t’aideras à atteindre de façon précise et plus simplement tout tes objectifs.

@apolline.formations www.apolline-hair.fr

INSCRIS TOI MAINTENANT



Tu veux aller plus loin et connaître toutes les techniques pour devenir un(e) expert(e) du balayage ?

J'ai la solution pour toi : une méthode complète pour mettre en place la technique qui te correspond dans ton salon de coiffure et être serein(e) pour n'importe quelle transformation capillaire.
7 modules avec 4 techniques différentes ainsi que toutes les prestations autour comme le diagnostic ou encore la patine. Tu découvriras aussi l'importance des réseaux sociaux avec des templates Canva pour t'aider à développer ton offre sur les réseaux sociaux.

Inscris toi maintenant !
L'art du balayage