

Spécial  
Printemps



# Kit Fondations Métier

Coiffeuse – Avril à Juin 2026

Locks, tresses, soins  
ton temps vaut plus que ce que tu encaisses vraiment



**THYA CONSULTING**



Avril, c'est souvent un mois qui démarre doucement au salon.

Les clientes reprennent leurs habitudes après l'hiver, les demandes de poses de locks et de tresses protectrices commencent à arriver, et les premières coiffures de cérémonie se confirment pour mai et juin. Sur le papier, le trimestre s'annonce bien. Mais entre les séances longues mal calibrées, les produits à réapprovisionner et le planning qui se remplit sans que la trésorerie suive, beaucoup de coiffeuses terminent ce trimestre épuisées sans vraiment savoir ce qu'il leur reste.

Le problème vient rarement du manque de clientes. Il vient du fait que le temps passé sur chaque tête n'est pas toujours reflété dans ce qu'on facture.

Ce kit est là pour que tu traverses ce trimestre avec de la visibilité. Sur ce que tes prestations te coûtent vraiment, sur ce que tu encaisses, sur ce que tu peux réellement gérer.



## *Par où commencer selon ta situation*

Ce kit couvre avril, mai et juin. Peu importe à quel moment tu l'as entre les mains, il y a un point d'entrée fait pour toi.

### **Tu es en avril**

Commence du début. Pose ta vision du trimestre, remplis ta trésorerie prévisionnelle, regarde ton organisation.

Tu as tout le temps de préparer ce qui arrive.

### **Tu es en mai**

Ne cherche pas à rattraper avril. Commence par ta trésorerie actuelle ce qui est rentré, ce qui est sorti, ce qu'il te reste vraiment. Puis regarde tes commandes en cours et ce que tu peux encore sécuriser avant juin.

### **Tu es en juin**

Le trimestre est presque terminé. Ton objectif maintenant c'est de comprendre ce qui s'est passé et de sécuriser ce qui peut encore l'être. La checklist juin est ton outil clé.

**Dans tous les cas :  
tu n'as rien raté. Tu commences là où tu en es.**

# *Dans ce kit, tu trouveras*



Vidéo explicative .....	p.5
Ce trimestre peut tout changer .....	p.6
<b>PARTIE 1 – VISION</b>	
Objectifs du trimestre .....	p.7
Les moments à surveiller .....	p.8
<b>PARTIE 2 – TRÉSORERIE .....</b>	
<b>p.9</b>	
.	
<b>PARTIE 3 – ET TES PRIX .....</b>	
<b>p.10</b>	
<b>PARTIE 4 – ORGANISATION</b>	
Capacité réelle .....	p.11
<b>PARTIE 5 – CHECKLISTS</b>	
Avril .....	p.12-13
Mai .....	p.14-15
Juin .....	p.16-17
Audio mindset .....	p.18
Conclusion .....	p.19
Et si tu veux aller plus loin .....	p.20

## *Vidéo explicative*

Avant de commencer, regarde cette vidéo.

Elle te montre comment utiliser ton outil en ligne dans ta réalité de coiffeuse, dans quel ordre parcourir les onglets, où faire attention.

 [Lien vidéo](#)

Durée : environ 10 minutes

## *Ce trimestre peut tout changer*

Parce que tu vas enfin voir ce que tu fais vraiment.

Une coiffeuse qui connaît sa trésorerie prend de meilleures décisions. Elle sait quelle prestation lui prend trop de temps pour ce qu'elle rapporte, elle ne remplit pas son planning au détriment de sa rentabilité, elle ne se retrouve pas à sec en juillet alors qu'elle a eu un mai chargé.

Ce trimestre, tu as tous les outils pour ça.

À toi de les utiliser.

# Partie 1 : La Vision

Ouvre l'onglet Vision dans ton outil en ligne.  
Remplis tes objectifs de CA, le nombre de clientes, tes charges. Les calculs se font automatiquement.

Mes objectifs · Avril · Mai · Juin					
<i>Remplis les cellules blanches. Le reste se calcule automatiquement.</i>					
INDICATEUR		AVRIL	MAI	JUIN	TOTAL T2
Chiffre d'affaires visé (€)		0	0	0	0,00 €
Nombre de commandes		0	0	0	0
Panier moyen (calculé auto)		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
CHARGE	TYPE	AVRIL	MAI	JUIN	TOTAL
Produits & fournitures capillaires	Variable	0	0	0	0,00 €
Matériel (accessoires, outils...)	Variable	0	0	0	0,00 €
Vente de produits (retail)	Variable	0	0	0	0,00 €
Déplacements (cérémonies, livraisons)	Variable	0	0	0	0,00 €
<b>TOTAL CHARGES</b>		<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
		AVRIL	MAI	JUIN	TOTAL T2
Chiffre d'affaires		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total charges		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>RÉSULTAT NET ESTIMÉ</b>		<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

Accède à ton outil via le lien reçu par email.

## *Les moments à surveiller*

Ce trimestre ne se ressemble pas d'un mois à l'autre. Voilà ce qui t'attend.

### **Avril : La reprise**

Les clientes reviennent après l'hiver. Les demandes de poses de locks, de tresses et de soins de printemps reprennent. C'est le bon moment pour revoir tes tarifs si tu ne l'as pas encore fait avant que le planning se remplisse vraiment.

### **Mai : La montée en charge**

La Fête des Mères génère des demandes supplémentaires. Les coiffures de cérémonies et de mariages commencent à arriver. Le planning se remplit vite, les séances sont longues et c'est souvent là que la fatigue s'installe sans qu'on l'ait vu venir.

### **Juin : Le rush avant l'été**

Les clientes veulent être prêtes avant les vacances. Les demandes de coiffures protectrices augmentent. C'est un mois fort en volume, mais aussi le mois où les décisions prises dans l'urgence coûtent cher.

# Partie 2 : Trésorerie

Remplis directement dans l'onglet Trésorerie de ton outil en ligne, semaine par semaine pour avril, mai et juin.

Si tu utilises l'Order Board, importe ton fichier JSON, tes encaissements se remplissent automatiquement.

Lecture rapide		Résumé du trimestre			
Avril	Solde positif à 0,00 €	MOIS	ENCAISSEMENTS	DÉCAISSEMENTS	SOLDE
Mai	Solde positif à 0,00 €	Avril	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Juin	Solde positif à 0,00 €	Mai	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Solde global T2	0,00 €	Juin	0,00 €	0,00 €	0,00 €
		TOTAL T2	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Les spécificités de ton métier créent des décalages qu'il faut anticiper.

AVRIL					
<i>Distingue bien les acomptes (reçus à la signature) des soldes (reçus après la prestation).</i>					
	S1 - 30 MARS-5 AVR	S2 - 6-12 AVR	S3 - 13-19 AVR	S4 - 20-26 AVR	TOTAL MOIS
<b>ENCAISSEMENTS</b>					
Encaissements séances					0,00 €
Vente de produits					0,00 €
Autres encaissements					0,00 €
<b>TOTAL ENCAISSEMENTS</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>DÉCAISSEMENTS</b>					
Achats produits & fournitures					0,00 €
Déplacements					0,00 €
Charges fixes du mois					0,00 €
<b>TOTAL DÉCAISSEMENTS</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

# Partie 3 : Et tes prix

L'onglet Rentabilité de ton outil te pose les bonnes questions.

## QUESTIONS À TE POSER

Quand tu réalises une pose de locks à 180 €, est-ce que tu sais ce qu'il te reste après les produits, le temps et les charges ?

Tu connais ton vrai taux horaire ou tu remplis ton planning sans calculer ce que chaque heure te rapporte vraiment ?

Si une cliente demande une remise, tu sais jusqu'où tu peux aller sans travailler à perte ?

Tes prestations longues couvrent-elles vraiment tes charges fixes chaque mois ?

Si elles t'interpellent, le KRV ou le Scan Express sont les prochaines étapes.

### **Le KRV complète ce kit**

Le Kit Fondations t'aide à piloter ton trimestre. Le KRV t'aide à construire des prix qui couvrent vraiment tes coûts, ton temps et ta rentabilité.

- Tu calcules le coût réel de chaque création.
- Tu poses des prix qui te laissent quelque chose.
- Tu compares plusieurs scénarios avant de communiquer tes tarifs.
- Tu bâtis un mix produits plus solide sur la durée.

OU

### **Tu sens qu'il y a un blocage plus profond ?**

Le Scan Express est fait pour ça. En moins d'une heure, tu sais exactement ce qui freine ton revenu et par où commencer.

Les liens sont dans l'outil.

# Partie 4 : Organisation

Dans l'onglet Organisation de ton outil, renseigne tes heures disponibles par semaine et la durée moyenne d'une prestation.

L'outil calcule automatiquement combien de clientes tu peux réalistement gérer par mois.

Ma capacité réelle	
<small>Ce tableau te montre combien de commandes tu peux vraiment gérer ce trimestre. Remplis les cellules blanches.</small>	
	VALEUR
Heures disponibles par semaine (production)	..... ex: 35
Semaines travaillées par mois	..... ex: 4
Heures disponibles par mois (calculé auto)	..... —
Durée moyenne d'une commande (heures)	..... ex: 2
Nombre max de commandes par mois (calculé)	..... —
Commandes réalistes par mois (calculé)	..... —

Remplis les données pour voir l'analyse de ta capacité.

*Les semaines à risque, ce sont celles où tu sais déjà que tout va s'accumuler plusieurs séances longues, une cérémonie le week-end, des stocks à renouveler en urgence.*

# Partie 5 : Checklist

## CHECKLIST AVRIL

Les checklists sont directement dans ton outil, dans l'onglet Checklists, une par mois. Tu coches au fil du mois depuis ton téléphone ou ton ordinateur.

### 1. PRIX ET PRESTATIONS

- J'ai vérifié mes tarifs avant que le planning se remplisse
- Je ne prends pas de rendez-vous sans avoir calculé le temps réel que ça me prend
- J'ai fixé un nombre maximum de clientes par semaine
- Je refuse les prestations qui me prennent trop de temps pour ce qu'elles rapportent

### 2. PRODUITS ET FOURNITURES

- J'ai fait l'inventaire de mes stocks avant les commandes de printemps
- J'anticipe mes achats sans attendre d'être en rupture (pas d'achats en urgence)
- Je sais combien me coûtent les produits utilisés sur chaque prestation
- Je surveille mes pertes (produits gaspillés, mal dosés...)

### 3. TRÉSORERIE

- Je sais ce que j'ai réellement sur mon compte aujourd'hui
- J'ai listé mes charges fixes du mois (loyer, URSSAF, fournisseurs...)
- Je ne confonds pas ce que j'encaisse et ce qui est vraiment disponible
- Je mets de côté une partie de mes encaissements

#### 4. ORGANISATION

- J'ai posé mes jours OFF sur le calendrier
- J'ai anticipé les séances longues pour ne pas surcharger ma journée
- Je ne cale pas plusieurs prestations longues dos à dos sans récupération
- J'ai prévu du temps pour les imprévus

#### 5. DÉCISIONS

- Je ne dis pas "oui" à tout même si la demande est là
- Je prends mes décisions en fonction de ma capacité réelle
- Je priorise les prestations les plus intéressantes

#### 6. POINT DE VIGILANCE

- Je vérifie si mes heures travaillées correspondent à ce que j'encaisse vraiment
- Je fais un point en fin de mois sur ce qu'il me reste réellement

## CHECKLIST MAI

Les checklists sont directement dans ton outil, dans l'onglet Checklists, une par mois. Tu coches au fil du mois depuis ton téléphone ou ton ordinateur.

### 1. PRIX ET PRESTATIONS

- J'ai vérifié mes tarifs pour les coiffures de cérémonie et de mariée
- Je ne prends pas de rendez-vous long sans avoir confirmé le prix en amont
- Je n'accepte pas de prestation supplémentaire si mon planning est saturé
- Je applique une majoration pour les demandes de dernière minute

### 2. ENCAISSEMENTS

- Tous mes encaissements sont bien suivis
- Je ne laisse pas traîner des paiements
- Je sais combien j'ai encaissé chaque semaine
- Je ne dépense pas au rythme de mes encaissements

### 3. TRÉSORERIE

- Je ne considère pas tout ce que j'encaisse comme disponible
- J'ai listé mes charges fixes du mois (loyer, URSSAF, fournisseurs...)
- Je mets de côté une partie de chaque encaissement
- J'ai anticipé mes achats pour les grosses séances de juin (produits, charges, matériel)

#### 4. ORGANISATION

- J'ai prévu des temps de récupération entre les séances longues
- Je ne cale pas plusieurs coiffures de cérémonie sur le même week-end sans limite
- J'ai anticipé mes jours de production vs mes jours de rendez-vous
- J'ai prévu du temps pour les retouches et imprévus

#### 5. DÉCISIONS

- Je ne dis pas "oui" à tout même si la demande est forte
- Je prends mes décisions en fonction de ma capacité réelle
- Je priorise les prestations les plus intéressantes

#### 6. POINT DE VIGILANCE

- Je surveille si mai est fort en rendez-vous mais que mon compte ne suit pas
- Je vérifie si mes prestations longues sont vraiment rentables

## CHECKLIST JUIN

Les checklists sont directement dans ton outil, dans l'onglet Checklists, une par mois. Tu coches au fil du mois depuis ton téléphone ou ton ordinateur.

### 1. PRIX ET PRESTATIONS

- J'ai confirmé et encaissé tous les soldes des coiffures de cérémonie
- J'analyse ce que chaque type de prestation m'a vraiment rapporté ce trimestre
- J'identifie celles qui me fatiguent pour peu de gain
- Je comprends ce qui a déséquilibré mon trimestre

### 2. TRÉSORERIE

- Je fais le point sur ce que j'ai réellement gagné depuis avril
- J'ai mis de côté pour traverser l'été sereinement
- Je ne dépense pas tout ce que j'ai encaissé en mai et juin
- J'anticipe le creux potentiel de juillet

### 3. ORGANISATION

- Je prépare une période plus calme pour juillet
- J'ai listé ce qui m'a épuisée ce trimestre pour ne pas le reproduire
- J'ai anticipé ma reprise de septembre

#### 4. DÉCISIONS

- Je prends le temps d'analyser ce trimestre avant de foncer sur le suivant
- Je note ce que je ferais différemment
- Je commence à ajuster mes tarifs si nécessaire
- Je fais évoluer mes prestations si nécessaire

#### 5. POINT DE VIGILANCE

- Je vérifie si j'ai bien gagné ce que je pensais gagner ce trimestre
- Je vérifie si mon argent suit réellement mon effort
- Je ne repars pas en juillet sans avoir sécurisé mes réserves

*Un trimestre chargé ne vaut quelque chose que si tu en sors avec quelque chose de construit.*

## *Ton audio mindset*

Écoute-le quand tu sens que tu perds le fil.

Quand les journées s'enchaînent, que les séances débordent, que tu ne sais plus si tu travailles pour toi ou juste pour remplir le planning.

Il dure moins de 10 minutes.

Il est là pour te recentrer sur ce qui compte vraiment ce trimestre.

 [Lien audio](#)

*Ce que tu fais maintenant va  
impacter les prochains mois*

Si tu es arrivée jusqu'ici, tu as déjà fait quelque chose  
que beaucoup ne font pas.

Tu as regardé ton activité en face. Tu as posé des  
chiffres, des limites, des intentions.

Ce trimestre ne sera peut-être pas parfait.  
Mais il sera conscient.

Et c'est exactement là que tout commence à changer.

## *Et si tu veux aller plus loin*

Ce kit t'a donné de la visibilité sur ton trimestre. Si en remplissant les outils tu as réalisé que quelque chose cloche, voilà les deux étapes possibles selon où tu en es.

### **Tu sais que tes prix sont mal calibrés et tu veux les reconstruire seule, à ton rythme**

Le KRV est fait pour ça. Il te donne tous les outils pour calculer tes coûts réels, fixer tes prix et simuler ta rentabilité, sans accompagnement, sans rendez-vous.

▶ [Lien KRV](#)

### **Tu sens qu'il y a un blocage plus profond dans ton activité et tu veux un regard extérieur**

Le Scan Express est fait pour ça. Tu remplis un formulaire détaillé sur ton activité, j'analyse tout, et je te restitue un diagnostic audio personnalisé avec exactement ce qui freine ton revenu et par où commencer.

▶ [Lien Scan Express](#)