

Édition
Printemps



Kit Fondations Métier

Esthéticienne – Avril à Juin 2026

Épilations, soins, mises en beauté,
ce trimestre mérite qu'on regarde ce qui rapporte vraiment



THYA CONSULTING



Avril, c'est souvent un mois de reprise douce pour l'institut.

Les clientes reviennent après l'hiver, les premières épilations de printemps reprennent, et les demandes de soins visage et corps commencent à s'accélérer avant la belle saison.

Sur le papier, le trimestre s'annonce chargé.

Mais entre les prestations courtes qui s'enchaînent, les produits qui se renouvellent vite, et les soins à plus forte valeur qui restent sous-exploités, beaucoup d'esthéticiennes terminent ce trimestre fatiguées sans vraiment savoir ce qui a le mieux rapporté.

Le problème vient rarement du manque de clientes. Il vient du fait que toutes les prestations ne se valent pas en rentabilité, et que sans visibilité sur ses chiffres, on remplit son planning avec ce qui vient, pas avec ce qui rapporte.

Ce kit est là pour que tu traverses ce trimestre avec de la lucidité. Sur ce que chaque prestation te coûte et te rapporte vraiment, sur ta trésorerie, et sur ce que tu peux réellement gérer sans t'épuiser.



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 prestations 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
PARTIE 1 – VISION	
Objectifs du trimestre	p.7
Les moments à surveiller	p.8
PARTIE 2 – TRÉSORERIE	
p.9	
.	
PARTIE 3 – ET TES PRIX	
p.10	
PARTIE 4 – ORGANISATION	
Capacité réelle	p.11
PARTIE 5 – CHECKLISTS	
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 d'esthéticienne, 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 esthéticienne qui connaît sa rentabilité par prestation prend de meilleures décisions.

Elle sait quels soins lui prennent trop de temps pour ce qu'ils rapportent, elle ne remplit pas son planning d'épilations au détriment de ses soins à plus forte valeur, elle ne se retrouve pas à sec en juillet alors qu'elle a eu un juin 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 cosmétiques et consommables	Variable	0	0	0	0,00 €
Matériel à renouveler	Variable	0	0	0	0,00 €
Ventes produits retail	Variable	0	0	0	0,00 €
Loyer / location de l'espace	Variable	0	0	0	0,00 €
TOTAL CHARGES		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
		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 €
RÉSULTAT NET ESTIMÉ		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

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 de printemps

Les clientes reviennent après l'hiver. Les premières épilations de printemps, les soins hydratants post-hiver et les mises en beauté pour les événements de Pâques arrivent. C'est le bon moment pour revoir tes tarifs et valoriser tes soins à plus forte marge avant que le planning se remplisse vraiment.

Mai : La montée en charge

La Fête des Mères génère un pic de demandes de soins visage, modelages et mises en beauté. Les coiffures de cérémonie s'ajoutent pour les mariages. Le planning se remplit vite, les prestations courtes s'enchaînent, et c'est souvent là que la fatigue arrive sans qu'on l'ait anticipé.

Juin : Le rush avant l'été

Les clientes veulent être prêtes avant les vacances : épilations complètes, soins corps, mises en beauté. C'est le mois le plus chargé du trimestre, avec des demandes de dernière minute qui peuvent désorganiser tout le planning si tu n'as pas posé de limites en amont.

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
ENCAISSEMENTS					
Encaissements prestations	0,00 €
Ventes produits retail	0,00 €
Autres encaissements	0,00 €
TOTAL ENCAISSEMENTS	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
DÉCAISSEMENTS					
Achats produits & fournitures	0,00 €
Matériel à renouveler	0,00 €
Charges fixes du mois	0,00 €
TOTAL DÉCAISSEMENTS	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Partie 3 : Et tes prix

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

QUESTIONS À TE POSER

Toutes tes prestations ne se valent pas en rentabilité. Tu sais vraiment laquelle est la plus intéressante après les produits et ton temps ?

Tu remplis ton planning d'épilations ou tu choisis les soins qui rapportent le mieux par heure travaillée ?

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

Tes soins à forte valeur couvrent-ils vraiment tes charges fixes chaque mois ?

Si elles t'interpellent, le KRV ou le Scan Express sont les prochaines étapes. Les liens sont dans l'outil.

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 un mariage le samedi, des épilations toute la journée, des soins corps à la chaîne.

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 jour
- Je sais combien me rapporte réellement un soin

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 soins longs 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 retouches et 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 valorisé mes soins visage et corps avant de remplir avec des épilations
- 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 propose des soins complémentaires plutôt que de baisser mes prix

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'anticipe mes achats de produits pour les grosses séances de juin

4. ORGANISATION

- J'ai prévu des temps de récupération entre les soins longs
- Je ne cale pas plusieurs mises en beauté de cérémonie sur le même week-end sans limite
- J'ai anticipé les retouches et imprévus
- J'ai prévu du temps pour renouveler mes stocks sans urgence

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 soins longs sont vraiment plus rentables que mes épilations

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. ANALYSE

- 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
- Je décide quelles prestations je veux développer et lesquelles je veux limiter

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 poses débordent, que tu ne sais plus si tu travailles pour toi ou juste pour remplir ton agenda.

 [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](#)