

Édition
Printemps



Kit Fondations Métier

Prothésiste Ongulaire – Avril à Juin 2026

Gel, résine, nail art,
chaque pose mérite d'être vraiment rentable



THYA CONSULTING



En avril, les premières demandes de poses pour les mariages et événements de printemps commencent à arriver. Les clientes veulent être prêtes, ongles parfaits pour les cérémonies, nail art soigné avant les vacances, entretiens réguliers qui s'enchaînent.

Sur le papier, le trimestre s'annonce bien rempli. Mais entre les poses qui durent plus longtemps que prévu, les produits qui s'épuisent vite, et les tarifs que tu n'as pas revus depuis trop longtemps, beaucoup de prothésistes ongulaires terminent ce trimestre fatiguées, sans vraiment comprendre pourquoi leur compte ne reflète pas leurs heures passées.

Le problème vient rarement du manque de clientes. Il vient du fait que chaque pose a un coût réel, en temps, en produits, en précision, qui n'est pas toujours répercuté dans ce qu'on facture.

Ce kit est là pour que tu traverses ce trimestre avec de la visibilité. Sur ce que chaque prestation te coûte vraiment, sur ta trésorerie, 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 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

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 de prothésiste ongulaire, 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 prothésiste ongulaire qui connaît sa rentabilité par prestation prend de meilleures décisions. Elle sait quelle pose lui prend trop de temps pour ce qu'elle rapporte, elle ne remplit pas son planning au détriment de ses marges, 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 (gels, résines, accessoires)	Variable	0	0	0	0,00 €
Matériel à renouveler	Variable	0	0	0	0,00 €
Vente de produits & accessoires	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 des poses

Les clientes reprennent leurs rendez-vous après l'hiver. Les demandes de poses gel et résine augmentent, les nail art de printemps arrivent. C'est le bon moment pour revoir tes tarifs et vérifier que tes produits couvrent bien le coût réel de chaque prestation.

Mai : La haute saison des cérémonies

Mariages, baptêmes, communions : les demandes de poses soignées et de nail art de cérémonie s'accumulent. La Fête des Mères génère aussi un pic de demandes. Le planning se remplit vite, les poses prennent du temps, et c'est souvent là que la fatigue s'installe sans qu'on l'ait vu venir.

Juin : Le rush avant les vacances

Les clientes veulent des ongles parfaits avant de partir. Les demandes s'accélèrent, les délais se raccourcissent, et les produits s'épuisent plus vite que prévu. C'est un mois fort en volume, et le mois où les décisions prises dans l'urgence coûtent le plus 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
ENCAISSEMENTS					
Encaissements séances	0,00 €
Vente de produits & accessoires	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

Quand tu réalises une pose gel à 65 €, 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 pose te rapporte vraiment ?

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

Tes poses longues couvrent-elles 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 pose.

L'outil calcule automatiquement combien de clientes tu peux réalitement 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 poses longues, des nail art de cérémonie, des retouches de dernière minute.

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 ne rajoute pas de nail art sans le facturer

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
- 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 argent encaissé et argent 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 poses longues pour ne pas surcharger ma journée
- Je ne cale pas plusieurs poses nail art complexes 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 priorise les prestations les plus intéressantes
- Je prends mes décisions en fonction de ma capacité réelle

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 poses de cérémonie et nail art 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 ne rajoute pas de nail art sans le facturer

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 pour les grosses séances de juin (gels, résines, décorations)

4. ORGANISATION

- J'ai prévu des pauses entre les poses longues
- Je ne cale pas plusieurs nail art complexes sur la même journée 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 priorise les prestations les plus intéressantes
- Je prends mes décisions en fonction de ma capacité réelle

6. POINT DE VIGILANCE

- Je surveille si mai est fort en rendez-vous mais que mon compte ne suit pas
- Je vérifie si mes poses 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'analyse ce que chaque type de prestation m'a vraiment rapporté ce trimestre
- J'identifie celles qui me fatiguent pour peu de gain
- J'ai confirmé et encaissé tous les soldes des poses de cérémonie
- Je comprends ce qui a déséquilibré mon trimestre

2. BILAN

- Je comprends ce qui a déséquilibré mon trimestre
- Je sais ce que j'ai dépensé en produits sur tout le trimestre

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

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.

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](#)