

MANUCURE : DES KITS POUR FIDÉLISER VOS CLIENTES



1es kits individuels à vendre ou à offrir sont un argument simple et efficace pour fidéliser les clientes dans votre institut de beauté ou dans votre bar à ongles. Nouvelle cliente ou habituée de vos services, proposez-lui un kit individuel à son nom avec à l'intérieur, sa lime et son pousse cuticule personnels.

Tous les soirs à la fermeture ou avant l'ouverture le matin, préparez les kits pour les rendez-vous de la journée, vous gagnerez du temps et vous ferez preuve d'une très bonne organisation. Pour gagner du temps, rangez vos kits par ordre alphabétique ou par le numéro de la fiche client.

Dans les services de manucure, il arrive fréquemment que les limes à ongles soient utilisées pour plusieurs clientes. Cependant pour des raisons évidentes d'hygiène, de nombreuses clientes souhaitent que les limes à ongles soient personnelles ou à usage unique.

Même si ces kits sont personnels, pensez à désinfecter régulièrement les instruments personnels de la cliente. Cette dernière y sera sensible.

Enfin, en glissant une fiche à l'intérieur du kit, vous pouvez noter la date des visites mais surtout, les références des vernis utilisés. D'une visite à l'autre, la cliente a peut-être changé plusieurs fois de vernis ou ne se souvient pas exactement de la référence et vous, avec le nombre de clientes, comment s'en souvenir ? Avec la fiche, c'est très facile et votre cliente appréciera votre professionnalisme !

Privilégiez des emballages transparents à ouverture facile et ergonomiques pour le rangement.



PIERRE BARRÉ

Consultant en qualité interne et externe pour les coiffeurs et les esthéticiennes, il dirige un cabinet de conseil spécialisé dans la santé au travail et la valorisation des services de beauté par l'hygiène et la sécurité. www.hygiene-plus.ch