



L'événement privé authentique

4
Événements
rentables

**Le guide slow-marketing pour générer du
chiffre d'affaires et remplir son agenda de
coiffeuse solo (sans vendre son âme).**

**PARTIE 1 : le Manifeste Business de l'Événement Privé
PARTIE 2 : le Cadrage Stratégique & L'Objectif SMART
PARTIE 3 : la Matrice des 4 Événements Rentables
PARTIE 4 : la Feuille de Route Chronologique en 6 Semaines
PARTIE 5 : l'Après-Événement & La Rétention**

PARTIE 1

Le Manifeste Business de l'Événement Privé

Bienvenue dans l'ère du **slow marketing** appliqué à la **coiffure indépendante**. Si tu as ce guide entre les mains, c'est que tu as compris une chose essentielle : **courir après les clients sur les réseaux sociaux ou brader tes prix** pour remplir ton agenda est une impasse. Tu t'épuises, tu dilues ton expertise, et tu vends le savoir-faire des autres plutôt que **ton propre talent**.

L'événement privé n'est pas une simple animation "sympa" pour offrir le café à tes clientes. C'est une **stratégie business chirurgicale**, humaine et **hautement rentable**.

- Chapitre 1 : L'expérience client augmentée (Le pouvoir de l'intimiste)
- Chapitre 2 : Les mathématiques de l'événement (La bascule business)
- Chapitre 3 : L'arme anti-concurrence de la coiffeuse solo
- Chapitre 4 : La déconstruction des objections (zéro excuse)



Chapitre 1

L'expérience client augmentée (Le pouvoir de l'intimiste)

La plupart des "grands" salons de coiffure fonctionnent **comme des usines** : le bruit des séchoirs qui se mélangent, le va-et-vient incessant, les conversations superficielles. En tant que **coiffeuse indépendante** (solo, à domicile ou en petite structure), tu possèdes une arme secrète que ces géants n'auront jamais : **l'intimité**.

L'événement privé repose sur un standard strict : **4 à 6 personnes maximum**.

Pourquoi ce chiffre est magique ?

- **Le sentiment de privilège** : en privatisant ton espace ou ton temps pour un si petit groupe, tes clientes ne se sentent plus simplement "coiffées" : elles se sentent **privilégiées**. Tu crées un **club VIP instantané**.
- **La libération de la parole** : en petit comité, la dynamique change. **Les barrières tombent**. Tes clientes osent poser les **vraies questions** sur leurs complexes capillaires, leurs échecs de routine à la maison, leurs envies de changement.
- L'effet "**cocon**" : **tu romps la solitude** de ton quotidien de solopreneuse tout en créant une micro-communauté de femmes qui partagent les mêmes problématiques. La fidélisation ne se fait plus sur une carte de fidélité en carton, elle **s'ancre dans l'émotion**.



Chapitre 2

Les mathématiques de l'événement

(*La bascule business*)

Sortons les calculettes. Si tu organises un événement privé en appliquant la méthode de ce guide, **tu ne perds pas ton temps**. Tu structures **deux leviers financiers majeurs**.

1. L'impact direct sur ta trésorerie (le CA immédiat)

Imaginons un atelier "Diagnostic & Routine de Saison" avec **5 clientes**. Chaque place est vendue **25 €** (sous forme d'acompte/billet d'entrée). Rien qu'à l'entrée, **tu sécurises 125 €** pour couvrir tes frais de boissons, douceurs et ton temps. Pendant l'atelier de 2 heures, tu audites leurs routines. Grâce à tes conseils ciblés et "**anti-bullshit**", 4 clientes sur 5 repartent avec une routine adaptée (un shampoing pro + un soin, soit une moyenne de 50 € de revente par personne).

- **Revente de produits : $50€ \times 4 = 200€$**
- **Billetterie : 125 €**
- **Total immédiat pour 2 h de présence : 325 €**

2. La projection de rendez-vous (l'entonnoir de conversion)

C'est ici que le rôle de "**Business coiffeuse**" prend tout son sens. L'erreur classique est de s'arrêter à la revente de produits. L'événement privé est le **meilleur moyen de remplir ton carnet de RDV** sur les 3 prochains mois.

Lors de ces 2 heures, tu vas **déceler des besoins profonds** (un cuir chevelu asphyxié, un balayage oxydé, une coupe qui ne correspond plus à la morphologie). À la fin de la soirée, tu ne leur dis pas "*Au revoir*", tu leur dis : "*Pour traiter ce qu'on a vu ensemble, le protocole idéal est un forfait [X] en salon. On regarde mon agenda pour caler ton diagnostic complet ?*"

Si seulement **3 clientes sur 5** bloquent un forfait technique ou une coupe transformation à **90 €** dans les semaines à venir, tu viens de **sécuriser 270 € supplémentaires** de chiffre d'affaires projeté.

- **Bilan de l'opération** : en 2 heures, tu as généré **595 € de valeur** (CA immédiat + CA projeté).

C'est cela, **piloter son entreprise** aux indicateurs de performance.

Chapitre 3

L'arme anti-concurrence de la coiffeuse solo

Comment te battre contre un **“grand” salon** qui a pignon sur rue et un budget publicitaire illimité ? Tu ne peux pas. Alors, **change de terrain de jeu**.

Les structures industrielles vendent de la vitesse et de la standardisation. Toi, tu vends de **l'alignement et de la personnalisation**. L'événement privé te positionne immédiatement comme une **experte/coach capillaire**, et non plus comme une simple exécutante technique.

Lorsque tu apprends à une cliente à analyser la forme de son visage (morpho-visagisme) ou à comprendre pourquoi une couleur la ternit (colorimétrie), **tu acquiers une valeur refuge**. Cette cliente ne cherchera plus jamais le tarif le moins cher sur une application de réservation : elle viendra chez toi parce que **tu es la seule à avoir décodé ses cheveux**. L'humain et l'expertise deviennent ton **armure contre la guerre des prix**.



Chapitre 4

La déconstruction des objections (zéro excuse)

Avant de passer à l'action, nettoyons ton esprit des doutes qui te parasitent. Voici les 3 objections majeures que s'imposent les coiffeuses solo, et pourquoi elles sont fausses :

- **"Mon espace est trop petit, je n'ai pas de salon fixe."**
 - **La réalité : on s'en fiche.** Si tu es à domicile, tu peux organiser cela chez une **cliente ambassadrice** qui invite ses amies. Si ton salon fait 15m², c'est encore mieux : c'est la définition même de **l'exclusivité** et du format "VIP". On pousse les meubles, on installe quelques chaises, de jolies lumières, et **l'ambiance est créée.**
- **"Je ne suis pas une commerciale, je déteste forcer les gens."**
 - **La réalité : tant mieux,** car le marketing agressif est mort. Ici, **tu ne vends rien, tu conseilles.** Tu transmets ton savoir. La vente de produits ou la prise de rendez-vous est la **suite logique et naturelle** d'un conseil réussi. Si la cliente comprend le *pourquoi*, **elle achète le comment d'elle-même.**
- **"Mes clientes n'ont pas le budget en ce moment."**
 - **La réalité :** les femmes ont **toujours du budget** pour ce qui leur fait du bien et leur apporte une **valeur concrète.** Elles refusent de payer pour de la médiocrité, mais elles **investissent volontiers** pour comprendre comment se mettre en valeur et **gagner du temps chaque matin.**



PARTIE 2

Le Cadrage Stratégique & L'Objectif SMART

Vouloir organiser un événement, c'est bien. **Savoir exactement où l'on va**, c'est la clé pour que l'action soit **rentable et sereine**. Trop de coiffeuses lancent des initiatives sur un coup de tête, sans fixer de cap clair, et finissent déçues du résultat.

Pour éviter le flou marketing, nous allons appliquer une **méthode rigoureuse mais accessible** : l'Objectif **SMART**, entièrement adapté à la réalité de la **coiffeuse indépendante**.

- Chapitre 5 : Sortir du flou et piloter aux indicateurs



Chapitre 5

Sortir du flou et piloter aux indicateurs

Définir un **objectif SMART**, c'est transformer une vague intention ("J'aimerais bien faire une petite soirée en salon") en une **feuille de route mathématique non négociable**.

S comme Spécifique : le choix du focus

Ne cherche pas à tout faire en même temps. **Un événement réussi est un événement lisible**. Si tu tentes de vendre à la fois un balayage, un lisseur, un soin détox et une coupe transformation en seulement 2 heures, **ta cliente va saturer**.

- **La règle d'or** : choisis **un ou deux protocoles cibles au maximum** par événement (ex. : l'art du wavy et les coiffants protecteurs, ou la colorimétrie et les forfaits éclaircissement). Plus ton message est précis, plus **l'acte d'achat final est fluide**.

M comme Mesurable : le simulateur de gains

C'est ici que tu définis tes **indicateurs clés de performance** (KPI). Tu dois chiffrer précisément ton **seuil de rentabilité** et tes **objectifs de vente**.

Pour t'aider, voici les deux formules mathématiques à poser sur papier avant de te lancer :

CA Immédiat = (Nombre de places vendues X Prix du billet) + Montant total de la revente

Valeur Totale = CA Immédiat + CA Projeté (Futurs rendez-vous réservés dans l'agenda)

Exemple de tableau de bord prévisionnel pour 4 clientes :

- **Objectif billetterie** : $4 \times 25 \text{ €} = 100 \text{ €}$ (sécurisés par les acomptes)
- **Objectif revente** : 3 routines vendues à 60 € = **180 €**
- **Objectif Prise de RDV** : 2 forfaits "Ombré Signature" bloqués à 120 € = **240 €**
- **Objectif de valeur totale** : $100 + 180 + 240 = 520 \text{ €}$

A comme Acceptable & Réaliste (l'équation temps/espace)

Ton objectif doit te challenger, mais il doit **rester réaliste** face à tes contraintes matérielles.

- **Si ton espace est minuscule** : n'essaie pas de faire rentrer 8 personnes. Préfère un **format ultra-privé de 3 ou 4 clientes maximum**. La valeur perçue n'en sera que plus haute, et tu travailleras dans de **bien meilleures conditions**.
- **Si tu es à domicile** : valide en amont avec ta cliente hôtesse la taille de son salon, le nombre de chaises disponibles et **la qualité de l'éclairage** pour le diagnostic.

T comme Temporellement défini : verrouiller le calendrier

Un projet sans date butoir reste un rêve. **Choisis ta date officielle** dès aujourd'hui.

- **Le conseil méthodologique** : compte un **délai strict de 6 semaines** entre le moment où tu valides ton concept et le jour J. C'est le **timing parfait** pour commander tes stocks, préparer tes supports de communication et remplir tes places **sans subir le stress** de la dernière minute.
- **Le conseil stratégique (le choix de la date)** : choisir une bonne date garantit **mathématiquement plus de succès**. Sois attentive au calendrier social et local de ton secteur. **Évite absolument les pièges classiques** comme le premier jour des soldes (où le budget et le temps de tes clientes sont déjà saturés) ou les veilles de longs week-ends (où l'exode urbain videra tes réservations). À l'inverse, **sois maligne** : une soirée de grand match de foot à la télévision est souvent le moment parfait pour **capter une audience 100 % féminine** ravie de s'offrir une parenthèse exclusive loin de la maison.



PARTIE 3

La Matrice des 4 Événements Rentables

Tu as fixé tes objectifs financiers, validé ton calendrier, et balayé tes doutes. Il est temps de **choisir ton arme de séduction massive**. Ne cherche pas à réinventer la roue : voici les **4 concepts d'ateliers privés les plus rentables**, les plus simples à déployer pour une coiffeuse solo et **les plus engageants pour tes clientes**.

Choisis-en un pour ton premier événement, **maîtrise-le à 100 %**, puis déploie les autres au fil des saisons.

- Chapitre 6 : L'Atelier "Diagnostic & Routine de Saison" (Le désencombrement capillaire)
- Chapitre 7 : La Masterclass "Auto-Coiffage & Outils" (L'autonomie guidée)
- Chapitre 8 : L'Atelier Morpho-Visagisme (Lignes & Volumes)
- Chapitre 9 : L'Atelier "Révélation Colorimétrie" (Éclat & Reflets)



Chapitre 6

L'Atelier "Diagnostic & Routine de Saison" (Le désencombrement capillaire)

Le Pitch attractif

"Venez avec les produits de votre salle de bain, je trie tout sans filtre !"

L'invitation est **ludique et décomplexée**. Tu proposes à tes clientes d'apporter leurs shampoings, masques et soins actuels (même ceux achetés en grande surface ou en parapharmacie) pour un audit **"anti-bullshit"**. Tu analyses la composition de leurs produits face à leurs **vrais besoins capillaires**.

Le levier Business (le CA immédiat)

Cet atelier est une machine à **vider tes stocks dormants** et à générer de la **revente éthique**. En montrant concrètement pourquoi un produit inadapté étouffe leur fibre capillaire ou agresse leur cuir chevelu, la transition vers tes produits professionnels **se fait naturellement**.

La bascule premium (le CA projeté)

Lors des diagnostics individuels de l'atelier, tu vas identifier des **problématiques profondes** qui ne se régleront pas uniquement avec un shampoing à la maison (cuir chevelu saturé de toxines, déshydratation profonde, pointes totalement fourchues).

- **L'action business** : tu verrouilles sur place la prise de rendez-vous pour une **Cure Détox en salon** ou un **Soin Profond sous chaleur** dans les 15 jours. Tu transformes un produit de revente en une **prestation technique en salon ou domicile**.

Bénéfice chiffré estimé (base : 4 participantes)

- **CA Billetterie** : 4 X 25 € = **100 €**
- **Revente directe (sur place)** : 3 routines vendues à 60 € = **180 €**
- **CA projeté (prise de RDV)** : 2 forfaits "Soin profond + coupe" bloqués à 75 € = **150 €**
- **Chiffre d'affaires total généré** : **430 €** pour 2 h d'animation

Chapitre 7

La Masterclass "Auto-Coiffage & Outils" (L'autonomie guidée)

Le Pitch attractif

"Domptez enfin vos cheveux et vos outils à la maison !"

C'est l'**atelier pratique par excellence**. Le grand complexe des clientes est d'adorer leur coiffage en sortant du salon, mais d'être **incapables de le reproduire** le lendemain. Tu leur proposes de venir avec leurs propres brosses, lisseurs ou boucleurs pour **leur apprendre les vrais gestes de pro** (le mouvement du poignet pour le wavy, le sens du séchage, le positionnement des séparations).

Le levier Business (le CA immédiat)

Ici, tu **valorises ta posture de coach**. Tu démontres l'importance d'utiliser des outils thermiques professionnels dotés de thermostats régulés pour ne pas brûler la kératine. C'est le **moment idéal** pour faire de la vente additionnelle de **matériel haut de gamme** (brosses professionnelles, lisseurs, stylers) et de sprays thermoprotecteurs indispensables.

La bascule premium (le CA projeté)

Cet atelier crée une **forte récurrence**. En donnant le goût du cheveu bien coiffé à tes clientes, tu crées un besoin pour leurs futurs événements personnels ou professionnels.

- **L'action business** : tu profites de leur enthousiasme pour leur vendre des **cartes d'abonnement "Coiffage Flash"** (ex. : un forfait de 4 coiffages rapides pour le mois) ou tu bloques leurs rendez-vous pour leurs prochaines soirées, mariages ou shootings professionnels.

Bénéfice chiffré estimé (base : 4 participantes)

- **CA Billetterie** : 4 X 25 € = **100 €**
- **Revente directe (sur place)** : 1 outil premium (lisseur/boucleur) + 2 sprays thermoprotecteurs = **170 €**
- **CA projeté (prise de RDV)** : 2 abonnements "Coiffage Flash" ou forfaits soirées à 60 € = **120 €**
- **Chiffre d'affaires total généré** : **390 €** pour 2 h d'animation

Chapitre 8

L'Atelier Morpho-Visagisme

(Lignes & Volumes)

Le Pitch attractif

"Décodez la géométrie de votre visage pour trouver votre coupe idéale."

Un atelier purement axé sur le **conseil haut de gamme** et la mise en valeur de soi. Face au miroir, tu apprends à tes clientes à **analyser la morphologie de leur visage** (ovale, carré, rond, cœur) en leur montrant comment les lignes et les volumes d'une coupe peuvent **harmoniser leurs traits**, masquer un complexe ou **illuminer un regard**.

Le levier Business (le CA immédiat)

Cet atelier se prête magnifiquement bien à un **billet d'entrée plus élevé** (le prix de l'expertise pure). Tu vends un **service de conseil**, pas de la technique. Tu peux y associer la revente de **fiches diagnostics personnalisées** et de **produits texturants** pour donner du volume ou de la structure aux cheveux selon la morphologie analysée.

La bascule premium (le CA projeté)

C'est l'atelier au **taux de transformation le plus puissant**. Une fois que la cliente a eu le **déclat visuel** et qu'elle a compris quelle coupe la sublimerait, elle ne veut qu'une chose : **passer entre tes ciseaux**.

- **L'action business** : le taux de conversion moyen ici est de **70 %**. Tu ouvres ton agenda et tu **bookes immédiatement** leur futur forfait **Coupe Transformation / Changement de Look complet** pour matérialiser les conseils vus durant la soirée.

Bénéfice chiffré estimé (base : 4 participantes)

- **CA Billetterie** : 4 X 35 € = 140 € (valeur perçue du conseil plus haute)
- **Revente directe (sur place)** : 2 produits texturants vendus = 50 €
- **CA projeté (prise de RDV)** : 3 clientes sur 4 bloquent leur forfait "Coupe transformation & soin" à 85 € = 255 €
- **Chiffre d'affaires total généré : 445 €** pour 2 h d'animation



Chapitre 9

L'Atelier "Révélation Colorimétrie" (Éclat & Reflets)

Le Pitch attractif

"Découvrez les nuances magiques qui illuminent instantanément votre teint."

C'est l'atelier **le plus spectaculaire visuellement**. En utilisant la technique professionnelle du **draping** par l'application de tissus de différentes températures (chauds, froids, dorés, argentés) sous le visage de la cliente, tu lui fais **constater en direct l'impact de la couleur** sur ses traits. Un tissu chaud peut instantanément fatiguer un teint froid, tandis que la bonne nuance **efface les cernes** et fait pétiller les yeux.

Le levier Business (le CA immédiat)

C'est une **expérience magique et irréfutable**. La cliente voit le résultat **immédiatement dans le miroir**. Côté revente, cet atelier est parfait pour **propulser tes gammes de soins repigmentants**, de shampooings activateurs d'éclat et de **verniss/gloss capillaires** de transition pour entretenir les reflets entre deux visites.

La bascule premium (le CA projeté)

C'est la **passerelle royale** vers tes prestations les **plus rentables** et les **plus haut de gamme** du salon.

- **L'action business** : en démontrant scientifiquement à une cliente que sa couleur actuelle ternit son teint, tu ouvres la porte à une **refonte complète de sa technique**. Tu transformes une simple prestation "couleur racine" classique en un **forfait premium de Balayage Signature, Ombré Hair personnalisé ou Correction de Couleur**.

Bénéfice chiffré estimé (base : 4 participantes)

- **CA Billetterie** : 4 X 45€ = **180€** (format haut de gamme avec matériel de draping)
- **Revente directe (sur place)** : 3 soins repigmentants/boosters d'éclat vendus = **75 €**
- **CA projeté (prise de RDV)** : 2 clientes sur 4 réservent un forfait premium "Balayage Signature / Ombré & Gloss" à 240€ = **480€**
- **Chiffre d'affaires total généré** : **735 €** pour 2 h d'animation



PARTIE 4

La Feuille de Route Chronologique en 6 Semaines

Le secret d'un événement privé rentable et sans stress ne réside pas dans le talent d'improvisation, mais dans la **rigueur de la préparation**. Courir après les clientes à trois jours de l'échéance ou se rendre compte la veille qu'il manque un produit en stock est le **meilleur moyen de rater ses objectifs**.

Suis cette feuille de route pas à pas, semaine après semaine. Elle a été calibrée pour te laisser le temps de **travailler sereinement** à côté de tes prestations quotidiennes.

- Semaines 6 & 5 : Les fondations & le ciblage
- Semaines 4 & 3 : La Sécurisation Financière & Logistique
- Semaine 2 & J-1 : La Mise en Scène & L'Accueil
- Le Jour J : La Conduite de l'Événement
- **Focus spécial : Coiffure à domicile**



Semaines 6 & 5

Les fondations & le ciblage

C'est le moment où tu passes de l'idée au projet concret. Durant cette quinzaine, tu **verrouilles tes fondations**.

Les actions à mener :

1. **Choisir ton concept** : sélectionne l'un des 4 ateliers de la Partie 3 (ex. : Révélation Colorimétrie).
2. **Fixer la date et l'heure** : applique le conseil stratégique (évite les soldes et les longs week-ends, vise une soirée de match ou un créneau calme où tes clientes sont disponibles).
3. **Screener ton fichier client** : ne lance pas une invitation générale à la terre entière. Prends ton carnet de rendez-vous ou ton logiciel. Liste tes **10 à 15 clientes "crème de la crème"** (les clientes fidèles, positives, qui aiment déjà ton travail et ont un panier moyen intéressant). Ce sont tes clientes **"A"**.
4. **Lancer les invitations de premier cercle** : contacte-les individuellement en utilisant le script ci-dessous. Le format doit rester **ultra-privé**.

TIP : le message d'invitation privée (SMS/WhatsApp/Mail)

*"Bonjour [Prénom],
J'espère que tu vas bien ! En retravaillant mon planning pour les semaines à venir, j'ai eu envie de créer un moment un peu suspendu, loin du tumulte du quotidien.*

Le [Date] à [Heure], j'organise un atelier privé et très intimiste au salon : [Nom de l'atelier, ex. : Révélation Colorimétrie]. L'idée ? On se retrouve en tout petit comité (4 personnes maximum) pour décoder ensemble les secrets de [Thématique, ex. : ton teint et tes reflets parfaits] autour d'une boisson chaude et de quelques douceurs.

C'est un vrai moment de partage et de conseil sur-mesure. Comme tu fais partie de mes clientes de cœur, je voulais te proposer une place avant d'en parler officiellement. Le billet d'entrée est de [Montant, ex: 35] € (qui fait office d'acompte pour bloquer ton moment). Est-ce que cela te dit de partager ce moment avec moi ? Dis-moi vite pour que je te garde une place."

Semaines 4 & 3

La Sécurisation Financière & Logistique

Tes premières places commencent à se remplir. Il faut maintenant **préparer l'infrastructure** pour délivrer une expérience haut de gamme et **verrouiller ta rentabilité**.

Les actions à mener :

1. **Implémenter le système d'acompte obligatoire** : ne valide jamais une inscription sur une simple promesse orale. Le paiement du billet d'entrée (via un lien, un virement ou en direct) est la **seule garantie** pour éradiquer définitivement le *no-show* (les désistements de dernière minute). Si une place est payée, la cliente vient.
2. **Faire le point sur les stocks** : si tu animes l'atelier routine ou colorimétrie, tu vas vendre des produits. Vérifie l'état de tes étagères. Commande le **juste nécessaire** auprès de tes fournisseurs pour ne pas te retrouver en rupture le jour J, sans pour autant asphyxier ta trésorerie.
3. **Ouvrir la communication au second cercle** : s'il te reste 1 ou 2 places non pourvues par tes clientes de cœur, c'est le moment d'installer une affiche dans ton espace de travail ou d'en parler sur tes réseaux sociaux pour **capter de nouvelles têtes**.

TIP : template pour affiche A4 (en salon ou vitrine)

- **Titre principal (gros & élégant)** : Un moment juste pour vous.
- **Sous-titre** : Atelier privé [Nom de l'atelier, ex. : Auto-Coiffage & Wavy]
- **Accroche (3 lignes max)** : venez apprendre à dompter vos cheveux dans une ambiance douce et privilégiée. Uniquement 4 places disponibles pour une expérience 100 % personnalisée.
- **Infos pratiques (bloc centré)** :
 - [Date] à [Heure]
 - Durée : 2h00 d'échange et de pratique guidée.
- **Appel à l'action (en bas)** : Réservation exclusive directement en ligne ou par message privé au [Numéro]. (Acompte obligatoire pour sécuriser votre place).

Semaine 2 & J-1

La Mise en Scène & L'Accueil

L'événement approche. C'est la **phase de scénarisation**. Ton espace de coiffure habituel doit se transformer en un véritable écrin sensoriel.

Les actions à mener :

1. Créer les îlots d'ambiance : pousse les meubles si nécessaire. Installe les 4 miroirs face aux participantes. Prépare sur chaque poste une **fiche diagnostic vierge** avec un joli stylo, une petite serviette propre et les outils ou fiches de l'atelier.
2. **Soigner le corner "revente"** : les produits phares que tu vas conseiller doivent être **mis en scène, bien visibles**, propres et mis en valeur sous une jolie lumière.
3. **Régler les détails sensoriels** : prépare une **playlist de fond** (ambiance Lofi, acoustique ou lounge très douce, jamais de radio commerciale). Prévois les **consommables d'accueil** (une jolie théière, des tasses uniformes, des petites douceurs de qualité chez le chocolatier ou pâtissier local).
4. **Envoyer le rappel J-2** : un message court aux 4 participantes pour leur dire que tu as hâte de les recevoir et leur **rappeler l'adresse précise**.

TIP : Template pour post / story réseaux sociaux

- **Le visuel** : une photo épurée et lumineuse de ton espace de travail (un miroir, une jolie tasse, des outils professionnels alignés) avec un texte court superposé : "Événement privé : dernière place disponible".
- **La légende du post** :
 - **Le Hook** : marre de rater votre coiffage à la maison ? Et si on changeait ça ensemble, en petit comité ?
 - **Le Corps** : le [Date], le salon ferme ses portes au public pour s'ouvrir exclusivement à 4 d'entre vous. Au programme de cette Masterclass [Nom de l'atelier] : conseils morpho, astuces de pro pas à pas et diagnostic sans filtre. Repartez avec les clés d'une routine réussie.
 - **L'appel à l'action** : écrivez "PRIVÉ" en commentaire ou en MP pour recevoir les détails et réserver la toute dernière place de l'atelier.

Le Jour J

La Conduite de l'Événement

Respire. Tout est **prêt, carré et budgétisé**. Tu n'as plus qu'à briller et à te faire plaisir.

Les règles d'or de l'animation :

- **Garder le focus sur le timing** : 2h00, ça passe très vite. Prévois 15 minutes d'accueil et d'introduction, **1h15 de cœur d'atelier** (pratique ou diagnostic croisé), et **30 minutes de closing** (revente et prise de rendez-vous).
- **Capter du contenu (le marketing du futur)** : demande l'autorisation à tes clientes au début et prends quelques photos/vidéos courtes de leurs sourires, du *draping* en action ou des gestes techniques. Ce seront tes **futurs outils visuels** pour vendre ton prochain événement.
- **La bascule premium en direct** : ne laisse personne partir sans avoir **rempli sa fiche diagnostic** et sans lui avoir **proposé le forfait adapté** dans ton agenda pour les semaines à venir.



Le Jour J

La Conduite de l'Événement

Focus spécial : coiffure à domicile

Comment préparer l'espace ?

Travailler à domicile ne signifie pas faire les choses au rabais. Bien au contraire : tu te déplaces pour créer un **cocon éphémère encore plus exclusif**. Deux options s'offrent à toi pour configurer ton espace de manière ultra-professionnelle :

Option A : l'atelier chez une "cliente hôtesse" (le modèle ambassadrice)

Tu proposes à l'une de tes meilleures clientes d'accueillir l'événement chez elle. Elle se charge d'inviter 3 ou 4 de ses amies (ce qui te permet de **capter de nouvelles clientes qualifiées sans effort**).

- Le **deal business** : en échange de l'accueil et du café/thé, sa place à l'atelier est **offerte**, ou tu lui offres un produit/soin lors de sa prochaine prestation.
- Le **brief logistique** : demande-lui à l'avance de **libérer la table de son salon** ou de sa salle à manger. C'est autour de cette table unique que tu installeras tes postes.

Option B : l'atelier dans ton propre espace privé

Si tu disposes d'une pièce dédiée à ton activité chez toi, ou même d'un salon chaleureux, tu peux y recevoir ton petit comité de 4 personnes. L'avantage est que tu **maîtrises l'environnement de A à Z**.

TIP : la check-list logistique du matériel nomade (quoi apporter ?)

Pour que la magie opère, tu dois arriver avec ton "**kit événementiel**" prêt à être déployé en 10 minutes chrono :

- **Les miroirs nomades** : investis dans 4 petits miroirs de table pliants ou orientables (très faciles à dénicher pour quelques euros). Tu les alignes sur la table de l'hôtesse. Chaque participante doit avoir **son propre reflet** face à elle.



- **L'éclairage stratégique** : la lumière des salons particuliers est souvent trop jaune ou tamisée. Apporte une **lampe LED nomade** ou un anneau lumineux (ring light) léger pour garantir un diagnostic couleur (colorimétrie) ou visage (morphologie) d'une **précision chirurgicale**.
- **Le corner revente portatif** : ne laisse pas tes produits dans tes sacs de transport. Sors-les et **mets-les en scène** au centre de la table, sur un joli tissu ou un plateau épuré. Ils doivent être à **portée de main** des clientes, pour qu'elles puissent les toucher, les sentir et regarder les étiquettes pendant que tu parles.



PARTIE 5

Fidéliser & rentabiliser sur le long terme

Les lumières s'éteignent, les clientes sont reparties avec le sourire, **des produits plein les bras** et **des rendez-vous bloqués dans ton agenda**.

Tu penses que le travail est fini ? Pas tout à fait.

C'est dans les **48 heures qui suivent le Jour J** que se joue la véritable fidélisation. Une coiffeuse entrepreneure sait que l'après-événement est aussi crucial que l'événement lui-même pour **créer un attachement fort, fidéliser tes clientes sur le long terme et sécuriser ton chiffre d'affaires**.

- Chapitre 10 : Le tableau de bord à froid
- Chapitre 11 : Capitaliser, ancrer la relation et récidiver
- Créer la récurrence automatique
- **Et maintenant, si on passait à l'action ensemble ?**



Chapitre 10

Le tableau de bord à froid

Ne te fie pas uniquement à ton ressenti émotionnel ("C'était une super soirée !"). Dès le lendemain matin, ouvre ton carnet de bord et **pose tes chiffres à froid** pour mesurer ta **rentabilité réelle**.

Les indicateurs à poser sur la table :

- **Le chiffre d'affaires immédiat (A)** : somme des billets d'entrée + revente des produits le soir même.
- **Les frais de l'événement (B)** : coût des boissons, douceurs, consommables ou petits cadeaux d'accueil.
- **La marge directe** : $A - B$
- **Le chiffre d'affaires projeté (C)** : valeur totale des forfaits ou des prestations techniques validés et **bloqués dans ton agenda** pour les semaines à venir.
- **La valeur de ton événement** : marge directe + C

Le déclic business : en faisant cet exercice, tu vas réaliser qu'animer un atelier de 2 heures va rapporter **plus de bénéfice net** que deux journées complètes à enchaîner des prestations classiques au salon. C'est la **preuve mathématique** que ton expertise a de la valeur.



Chapitre 11

Capitaliser, ancrer la relation et récidiver

L'art du **slow marketing**, c'est de cultiver la relation humaine sans jamais tomber dans le harcèlement ou la relance agressive. Le lendemain de l'événement, envoie un **message personnalisé** à chacune des participantes. Ce message poursuit trois objectifs : **exprimer ta gratitude, valider le besoin capillaire décelé ensemble, et ancrer le rendez-vous futur.**

TIP : Le message de remerciement & de suivi

- **Le ton** : sincère, valorisant, axé sur **l'expertise et la projection.**

"Bonjour [Prénom], un immense merci pour ta présence et ton énergie hier soir lors de notre atelier. J'ai adoré partager ce moment privilégié avec toi et j'espère que tu as fait le plein de conseils pour ta routine [ou ton wavy/tes couleurs].

C'est exactement pour ce genre d'échanges vrais et authentiques que j'aime mon métier. Pour faire suite à notre diagnostic d'hier, j'ai bien noté que nous devons travailler sur [rappeler brièvement le besoin, ex. : l'éclat de ton balayage / le soin profond de tes pointes]. Comme promis, ton diagnostic personnalisé t'attend au salon.

Passe une magnifique journée, et on se retrouve très vite autour de ton prochain soin !"



Créer la récurrence automatique

Un événement réussi doit **appeler le suivant**. Ne laisse pas le soufflé retomber.

Les actions à mener :

- **Faire le débriefing critique** : qu'est-ce qui a super bien fonctionné ? Qu'est-ce qui a manqué (un miroir mal orienté, un timing un peu serré) ? **Note tout à chaud** pour t'améliorer à chaque édition.
- **Communiquer sur ton succès** : publie sur tes réseaux ou en story les visuels (photos/vidéos courtes) captés pendant la soirée. **Remercie publiquement** tes clientes pour leur confiance et leur bonne humeur.
- **Créer une frustration positive** : en montrant les sourires et les résultats concrets de l'atelier, les clientes qui n'étaient pas là ou qui ont hésité à s'inscrire vont ressentir le fameux FOMO (la peur de rater quelque chose). C'est le **meilleur levier de vente** pour ta prochaine session.
- **Ouvrir la liste d'attente** : profite de cette visibilité pour annoncer immédiatement le thème du mois suivant.

TIP : légende de publication réseaux sociaux

"Face au succès de l'atelier colorimétrie, le mois prochain on dompte le wavy !

Uniquement 4 places disponibles. Écris 'VAGUE' en message privé pour rejoindre la liste d'attente prioritaire."

Félicitations, tu viens de créer un **système vertueux, autonome et pérenne** pour ton entreprise !



Et maintenant, si on passait à l'action ensemble ?

Tu as désormais entre les mains toutes les **clés stratégiques et mathématiques** pour faire de ton premier événement privé un succès retentissant. Tu sais quel atelier choisir, comment le chiffrer, et comment remplir tes places sans jamais forcer la main de tes clientes.

Mais je sais aussi une chose : entre la lecture d'un guide et le jour J, **la solitude de la solopreneuse** peut vite reprendre le dessus. Les doutes sur le bon message à envoyer, la peur de ne pas commander les bons stocks, le stress au moment de proposer le forfait premium en direct, ou tout simplement le manque de temps pour créer ses visuels... Je connais tout cela par cœur.

Avant d'aider les artisanes de la beauté à développer leur visibilité, j'ai moi-même passé de longues années en tant que **maître coiffeuse et entrepreneuse**. Ce quotidien, je l'ai vécu.

Ma mission aujourd'hui avec **PLIX** ? Faire en sorte que tu ne te sentes **plus jamais seule** face à ton business.

Si tu veux que l'on valide ensemble ton thème, que l'on peaufine tes grilles de tarifs sur mesure, et que l'on construise la stratégie de communication authentique qui remplira tes futurs ateliers... l'accompagnement premium de PLIX est fait pour toi. Le guide que tu as entre les mains n'est que la **première étape de notre collaboration**.

Parlons de ton projet, de tes chiffres, et voyons comment propulser ton activité vers la **rentabilité qu'elle mérite**. En toute authenticité.

Tu n'es plus seule. Raconte-moi tes défis, je t'offre 30 minutes d'échange personnalisé
Flashe ce code avec ton téléphone pour choisir ton créneau dans mon agenda :



Attention : places limitées dans la semaine. On fait le point ensemble sur ton exercice le plus difficile.

Une question sur une étape ? Écris-moi à contact@plix.fr