



OBJECTIFS ATTENDUS :

- Analyse du marché de la beauté pour améliorer la gestion de son institut / salon de coiffure à l'aide d'outils informatiques
- Apprendre à cibler une clientèle de salon pour augmenter sa notoriété
- Définir son plan marketing en fonction des prestations du salon et des produits cosmétiques commercialisés
- Personnaliser la communication digitale spécifique aux professionnels de la beauté en utilisant son plan marketing, et en comprendre son utilité.

PROGRAMME :

1 ÉTAT DES LIEUX

- Analyser les besoins de son institut de beauté / salon de coiffure pour retravailler son plan marketing
- Analyser la conception de son compte et page Facebook

2 BASES INFORMATIQUES

- Apprendre à configurer et à sécuriser son matériel informatique
- Astuces simples pour réinitialiser son PC en cas de problème

3 LANCEMENT

- Prendre en compte les contraintes de la clientèle des professionnels de la beauté pour utiliser les réseaux sociaux
- Utilisation de l'interface Facebook et paramétrage du compte

4 PERSONNALISATION

- Diffuser son plan marketing grâce à la communication digitale et aux différents réseaux des coiffeurs et des esthéticiennes
- Optimisation de la programmation
 - Utilisation des groupes de professionnels de la beauté

5 OPTIMISATION

- Promouvoir ses cosmétiques et prestations
Dynamiser ses publications beauté
- Utilisation de logiciels de création graphique (logiciel esthétique Pro&Beauty, GIFS, logiciels de retouche, logiciels de montage...)

6 PERFECTIONNEMENT

- Analyser et améliorer son audience sur Facebook
- Utilisation de logiciels pour l'analyse des statistiques

Nom du formateur : Perren Nicolas
+ de 15 ans d'expérience dans le domaine de la beauté, spécialisé en audit, conseils et formations.

Durée : 16 heures

Lieux de formation : LILLE / STRASBOURG
/ NANTES / LYON / BORDEAUX / TOULOUSE

Public concerné : Réservé aux chefs d'entreprise et salarié(e)s de l'esthétique et de la coiffure

Coût : 496€ HT

Méthodes et moyens pédagogiques : dossier technique remis au stagiaire, exposés théoriques et pratiques, études de cas rencontrés par les stagiaires, supports informatiques mis à disposition (1 ordinateur / personne), locaux = salles de séminaire

La formation se compose de 70% de pratique et de 30% de théorie.

OBJECTIFS

- Comprendre le potentiel commercial et relationnel de Facebook
- Comprendre la différence entre une communauté institut / salon et une autre entreprise
- Développer son portefeuille client esthétique grâce aux réseaux sociaux en ciblant son public potentiel.

- Créer des publications efficaces en se démarquant de la concurrence en lien avec l'esthétique (mise en avant de ses marques de cosmétiques, des différences prestations esthétique ou coiffure)
- Différencier les 3 types de publications (promotionnelles / contenance / spontanées).

- Animer sa page en apprenant à créer des montages photos et vidéos en lien avec les artisans de la beauté.

- Comprendre l'algorithme des publications en fonction de la cible beauté
- Ajuster sa communication en fonction du comportement spécifique de la clientèle esthétique / coiffure
- Augmenter sa notoriété via différentes plateformes : Google My Business, Pages Jaunes...

SUIVI & ÉVALUATION : Une certification sera remise à l'issue de la formation. Un questionnaire d'auto-évaluation est rempli en début et en fin de formation. Un débriefing est apporté en continu, soit de façon collective ou individuelle en fonction des participants qui permet l'évaluation par le formateur.

