



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 : Un débriefing est apporté en continu lors de la formation, soit de façon collective ou individuelle en fonction des participants qui permet l'évaluation par le formateur.

