

# SBmag

Le magazine professionnel de la filière Spa Beauté Bien-être

mensuel **N°7**

**AOÛT 2014**

France **4,80 €** - Suisse **7 CHF**



## **MIXOLOGIE**

les clients en sont fous !

## **SEXE ET COSMÉTIQUE**

*n'attendez plus !*

DEVENEZ  
(AUSSI)  
ESTHÉTICIENNE  
À DOMICILE

## **MANGA**

**ATTAQUE**

## **LA SLOW COSMÉTIQUE**

*c'est quoi ?*

## **LIEUX INSOLITES**

*jusqu'où aller ?*





## Un annuaire spécialisé pour les esthéticiennes à domicile

Un annuaire, oui... mais pas comme les autres. Il ne s'agit pas de réaliser une simple « liste » de professionnelles mais d'élaborer, via le site internet, un portrait le plus fidèle possible (et constamment mis à jour) des esthéticiennes adhérentes et de leur permettre d'entrer en contact avec une clientèle sur une zone géographique définie.

### Un spécialiste de la beauté

La force de ce portail réside également dans sa spécialisation. Ici, il n'est pas question de poster une offre concernant des ventes quelles qu'elles soient ou des services quel que soit le secteur d'activité.

Le but est de proposer un service : aux coiffeurs à domicile, aux salons de coiffure indépendants ainsi qu'aux esthéticiennes à domicile. Damien Bonvarlet nous confie cependant que « l'activité coiffure a d'abord été la seule acceptée par le portail, bien que le vrai cœur de cible soit l'activité à domicile et la beauté. C'est pour cette raison que récemment, en septembre 2013, le portail s'est recentré en s'ouvrant aux esthéticiennes à domicile... avec un succès retentissant !

En effet, en 8 mois seulement, ce sont plus de 4 000 esthéticiennes à domicile qui se sont inscrites pour profiter de nos services (contre 16 000 coiffeurs à domicile, inscrits depuis la création du portail, c'est à dire en septembre 2011).

### NOTRE SÉLECTION « RÉSEAUX »

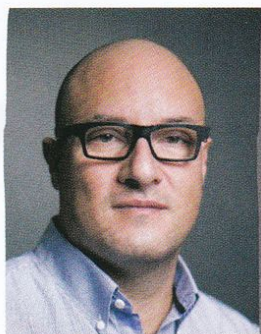
#### Les généralistes :

- + [www.viadow-services.com](http://www.viadow-services.com) offre des services à domicile dans les secteurs de la coiffure, du jardinage, du ménage, de l'esthétique.
- + [www.leboncoin.fr](http://www.leboncoin.fr) propose des annonces pour les ventes et les services dans toutes la France avec un classement par région.
- + [www.autonomia-france.com](http://www.autonomia-france.com) a la particularité d'assurer un service de portage salarial.

#### Les spécialisés :

- + [www.vincent-lefrancois.com](http://www.vincent-lefrancois.com)
- + [www.estheticiennes-a-domicile.com](http://www.estheticiennes-a-domicile.com)





VINCENT LEFRANÇOIS

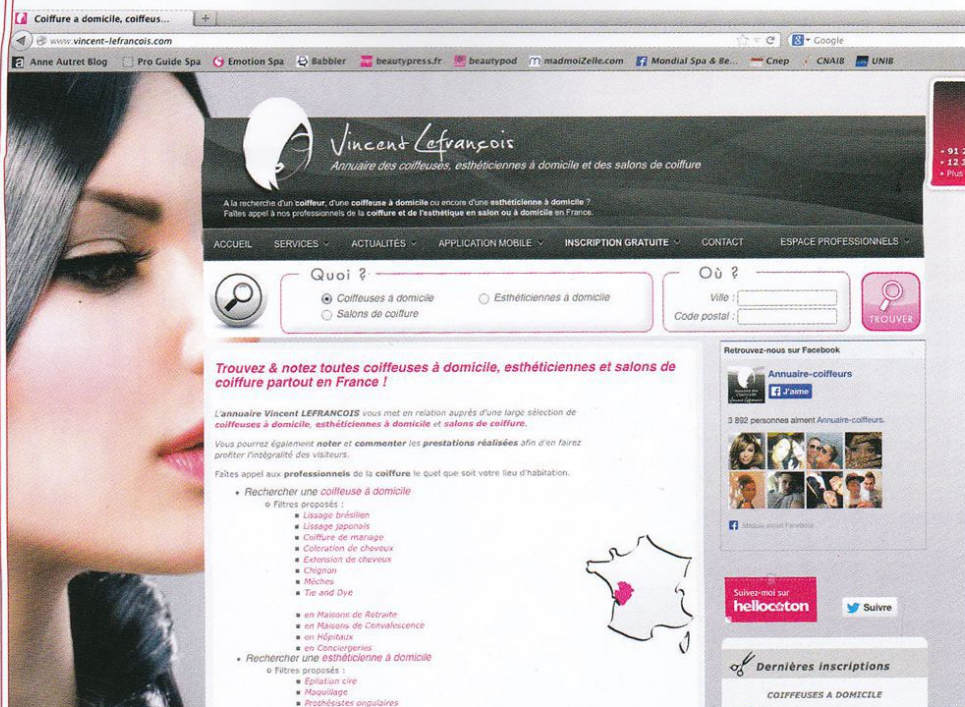
## CARTE D'IDENTITÉ : L'ESSENTIEL

- + **Date de naissance :** septembre 2011.
- + **Fondateurs associés :** Vincent Lefrançois et Damien Bonvarlet.
- + **Adhérents :** des coiffeurs à domicile, salons de coiffure et esthéticiennes à domicile.
- + **Chaque jour :** 2 nouvelles adhérentes dans la catégorie « esthéticiennes à domicile ».
- + **Pas de deal, mais des offres de soins à prix tarifés.**
- + **291 000 pages vues par les internautes sur le site.**
- + **62 000 visiteurs internautes/mois.**
- + **Plus de 3 500 mises en relation/mois.**
- + **Une moyenne de 2 réservations par semaine via le site pour les esthéticiennes.**
- + **12 300 avis et commentaires clients.**
- + **Une clientèle très diversifiée, y compris de luxe !**



DAMIEN BONVARLET

Notre spécialisation « beauté » fait notre efficacité. La preuve : nous avons plus de retour internautes qu'avec le Bon Coin !



Non seulement leur nombre ne cesse de croître, mais leur sérieux et leur investissement sont tout à fait remarquables. Leurs fiches d'identité sont mis au point avec beaucoup d'efficacité... ce qui conduit logiquement à un nombre de demandes d'internautes très significatif : sur la totalité des appels et demandes de rappel, 1/3 est adressé à nos seules adhérentes esthéticiennes ! »

## Comment ça marche ?

Très simplement. L'esthéticienne se connecte sur le site [www.vincent-lefrancois.com](http://www.vincent-lefrancois.com) et remplit en ligne une fiche d'identité pour s'inscrire.

Cette fiche comporte :

- + son nom,
- + ses coordonnées,
- + un texte de présentation,
- + son rayon d'action en km autour de son domicile personnel,
- + ses spécialités (manucure, pédicure, massage femme et/ou homme, maquillage, ongles...),
- + sa carte de soins et ses tarifs,
- + ses horaires de travail,
- + son type de clientèle (classique à domicile, en maison de retraite, etc.),
- + la possibilité pour la clientèle de bénéficier d'une carte de fidélité ou d'une réduction lors d'un premier rendez-vous,
- + des photos (jusqu'à 5).

Le service est astucieusement rémunéré au moyen d'un appel surtaxé passé – et payé – par la cliente finale. L'inscription et le service sont donc gratuits pour les adhérents.

A chaque demande de contact ou de rendez-vous de la part d'un client internaute, un mail et un SMS sont adressés gratuitement à l'adhérent qui « doit » y répondre positivement ou négativement (à l'aide d'une formule type afin d'assurer des échanges rapides).

A noter que l'adhérente peut proposer, si elle le désire, le remboursement de l'appel surtaxé à sa cliente.

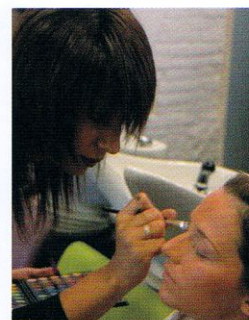
Enfin, si l'adhérente désire avoir un accès direct aux coordonnées de la cliente, – sans passer par le N° surtaxé – un bonnement de 10 €/mois est demandé.





## Une expérience dans le luxe !

“ Sabrina Borg, esthéticienne de « Image Nouvelle » à son compte depuis 1 an seulement, a eu un parcours plutôt atypique. De formation initiale BTS tourisme, elle décide il y a 8 ans de se reconverter dans un domaine qui l'a toujours passionnée celui de la beauté et du bien être en passant son CAP de coiffure et d'esthétique. Si elle exerce pendant 2 années dans un salon en tant que salariée, c'est la mutation de son mari dans les Alpes Maritimes, à Nice, qui motivera sa ferme volonté de devenir son propre patron. Une décision qu'elle ne regrette pas aujourd'hui, après une année d'expérience. « Le problème est certes de se faire connaître précise t-elle. Les coûts pour la création d'un site internet et d'un référencement correct étaient trop élevés. J'ai donc décidé, dès le début, de faire appel à l'annuaire Vincent Lefrançois. Je l'ai connu en me mettant dans la peau d'une cliente à la recherche d'une esthéticienne à domicile, en parcourant le web. Très bien référencé, l'annuaire m'a tout de suite séduit. J'ai alors tout misé sur lui. J'ai souhaité travaillé dans le luxe, dans les hôtels haut de gamme et à bord de bateaux sur Monaco... et j'ai réussi mon pari ! Je me rends compte aujourd'hui que l'une des grandes difficultés du travail à son compte et à domicile est d'être seule. Pour moi, les solutions proposées par l'annuaire permettent de briser cette solitude et de se sentir plus fort dans la pratique de son métier. Le « club » (qui représente pour moi un coût de 197 €/mois) est un véritable tremplin pour développer son activité. Proposé pour l'instant pour l'activité « coiffure » uniquement, c'est un service actif en permanence à vos côtés pour vous conseiller. Un simple coup de fil et vous êtes écoutée, renseignée et motivée ! »



SABRINA BORG

*Une activité sur les bateaux et en hôtellerie de luxe telle qu'elle l'a toujours souhaitée.*



47

### FIABILITÉ = BONNES PRATIQUES OBLIGATOIRES

- + Pour chaque nouvelle adhésion au site, un référencement privilégié sur le site est effectué gratuitement pendant 1 ou 2 mois.
- + Possibilité prochaine d'un référencement préférentiel en adhérant au « Club » (service déjà effectif pour les coiffeurs).
- + Des internautes ciblés (dans une zone d'action géographique donnée) sont alertés à chaque nouvelle adhésion.
- + Impossibilité pour les internautes de laisser plus de 2 avis/mois, afin de ne pas générer de « faux » avis.
- + Contrôle par le webmaster de l'ensemble des fiches d'inscription et de toutes les mises à jour postées par les adhérentes. Des alertes sont adressées aux adhérents en cas de manquement.
- + Contrôle des avis postés par les clients (modérateur).