



I ♥

Et si vous développiez vos soins visage et votre chiffre d'affaires avec une technologie dans l'air du temps et un appareil aussi simple qu'efficace et qui, en plus, s'intègre dans un soin du visage complet ?

PAR LAURE JEANDEMANGE

« J'

étais professeur de français et je me suis lancée dans l'esthétique. Il y a un an, après un CAP et une formation de praticienne bien-être, je me suis installée avec une seule cabine. Je travaille avec My Spa.

La découverte de la Cryodermie d'Osé!

J'avais dans l'idée d'acquérir une technologie visage qui apporte des résultats immédiats et visibles à mes clientes, mais je n'avais pas encore débuté mes recherches et un jour le commercial d'Osé Group est passé et m'a fait découvrir la Cryodermie.

Pourquoi la Cryodermie ?

J'ai tout de suite aimé la promesse de résultat dès le premier soin. Et ça s'est avéré exact ! J'ai pu le constater sur mes clientes. D'autre part, les tarifs des soins restent raisonnables par rapport au reste de ma carte. Les produits utilisés sont naturels et l'appareil est petit et facile à utiliser, très pratique.

J'ai testé un soin, la sensation était très agréable, très apaisante et il y avait du résultat. J'ai également contacté une esthéticienne qui travaillait avec cet appareil pour avoir son ressenti. Son retour très positif a fini par me convaincre.

L'annonce de cette nouveauté

J'ai annoncé l'arrivée de cette technologie sur ma page Facebook et j'ai mis en avant le soin Coup d'Éclat qui ne dure que vingt minutes. L'affiche sur la porte interpelle les clientes car elles ont déjà entendu parler de la Cryo corps mais pas visage. Je leur présente cette technologie comme étant une solution pour apporter des soins ciblés.

Les résultats

Sur neuf clientes sur dix, j'obtiens des résultats dès le premier soin ! Du coup, les clientes s'offrent la cure très naturellement. La Cryo-5°C visage m'a permis de fidéliser des clientes et d'en acquérir d'autres qui ont vu les résultats, le bouche à oreille fonctionne très bien.

L'avis des clientes

Les clientes disent souvent qu'elles n'ont jamais eu un soin aussi complet, l'effet froid est très agréable, elles sentent leur peau fraîche, raffermie. Le soin se déroule de façon traditionnelle : démaquillage, gommage, massage, masque, mais avec l'utilisation de l'appareil à chaque étape. Il n'y a aucun réglage à faire, c'est très simple. Il n'y a que l'utilisation des cosmétiques formulés pour être utilisés avec la Cryo-5°C qui change. Le soin Coup d'Éclat de vingt minutes est facturé 19 euros et le soin Perfect Anti-Rides d'une heure quinze est proposé à 79 euros.

Un message à une esthéticienne

Un soin suffit pour obtenir du résultat, c'est visible ! La cliente le voit et elle apprécie aussi le ressenti. Ça me fait plaisir car c'est un investissement et ça plaît aux clientes. Cet appareil vous permet d'apporter un peu d'originalité à votre carte de soins visage. L'appareil est très pratique, idéal pour les esthéticiennes à domicile, car tout tient dans une mallette qui n'est pas encombrante. D'autre part, si comme moi, c'est parfois difficile de vendre, là, c'est la cliente qui réclame un rendez-vous ! Le rêve pour une esthéticienne qui n'aime pas vendre !



VIRGINIE
MALLEVAEY

PALMAROSA
6 bd Carnot,
65200 Bagnères de Bigorre

Sur 9 clientes
sur 10,
j'obtiens
des résultats
dès le premier
soin

”

J'ai un centre de mieux être de deux cabines et une piscine pour des séances d'aqua bike coachées avec de l'aqua bike et de nombreuses technologies esthétiques innovantes comme la Cryodermie, le Wishpro, la radiofréquence, les ultrasons et GMP. Je propose également des épilations et des soins traditionnels du visage. Je travaille avec Janssen et Néomist.

La découverte de la Cryodermie

Je suis toujours à l'affût des innovations mais je ne me précipite pas sur une nouveauté, j'attends d'être certaine que ça fonctionne. Je voulais développer mes soins visage. C'était un domaine dans lequel je n'avais pas encore énormément de choses. La technologie par le froid m'a toujours attirée. J'avais repéré cette technologie et je l'étudiais depuis un an... Je me renseignais sur les commentaires des clientes et je m'informais aussi sur l'aspect médical pour être certaine qu'il n'y ait aucun problème.

Le choix de la marque

J'ai profité du Congrès International d'Esthétique & Spa pour rencontrer différentes marques et tester l'appareil. Je n'acquies jamais une nouvelle technologie sans l'avoir testée et la faire tester pour observer les résultats. Au Congrès, j'avais prévu de rencontrer Osé Group et une autre société. Mon esthéticienne et moi, chacune avec ses propres problématiques, nous avons toutes les deux fait le test au Congrès.

La machine d'une autre marque

La machine d'une autre marque n'a pas retenu mon attention car elle était bruyante et inconfortable et le soin ne durait que six minutes. Il y avait un résultat, je ne peux pas dire le contraire, mais une peau, ça se prépare, elle doit être propre, sans points noirs. Et c'est souvent le problème des technologies, le protocole prévoit d'utiliser la machine sans préalablement préparer la peau.

La machine d'Osé Group

J'ai choisi la Cryodermie d'Osé! car, tout d'abord, c'est une marque déposée et les soins sont très complets, car la technologie c'est bien mais je veux quand même rester dans un cadre de bien-être. Proposer dix minutes de traitement sans aucun cocooning autour, ça ne convient pas toujours. J'ai vraiment apprécié le soin Osé! car il y avait une très belle préparation de la peau, le triple gommage assure déjà un teint propre, lumineux, éclatant. En termes de ressenti, j'ai adoré. Ce n'était pas du tout invasif ni douloureux, vraiment très agréable. Lors du test, mon esthéticienne avait une appréhension par rapport au froid, elle était un peu crispée. Maintenant elle est devenue complètement adepte! Nous avons toutes les deux constaté des résultats immédiats. Même si j'avais déjà testé plusieurs soins au Congrès, après le soin Cryo-5°C d'Osé! j'avais un teint hyper lumineux, une peau repulpée, les ridules lissées, le teint reposé, les poches dégonflées.

L'annonce de la Cryodermie

Pour annoncer l'acquisition de cette nouvelle technologie, j'ai invité mon fichier clientes par SMS à une journée portes ouvertes où je proposais le soin Coup d'Éclat en promotion

à 29 € au lieu de 50. Après le soin, elles ont toutes été satisfaites des résultats et beaucoup ont acheté une cure.

Les clientes de la Cryodermie

Mes clientes ne connaissaient que la Cryo minceur pour le corps. En plus de l'affiche dans mon centre, sur le site Internet et sur ma page Facebook, c'est vraiment moi qui en parle à mes clientes. Je personnalise énormément les soins: «Est-ce que vous avez déjà entendu parler de ce soin, est-ce que ça vous tente d'essayer car d'après ce que l'on connaît de vous il y a un protocole qui vous conviendrait bien?».

Je ne veux pas être un institut à la chaîne, selon moi, il n'y a pas de raison pour que je propose à tout le monde la même chose.

Après un des soins visage Cryo-5°C d'Osé! les clientes sont épatées par l'éclat de leur peau et l'air reposé qu'elles ont.

Moi et la technologie

C'est une reconversion. Un jour, j'ai profité d'un soin visage avec un appareil de radio-fréquence, j'ai adoré, ce fut une révélation! À partir de ce moment, encore salariée, j'ai commencé à fréquenter les salons professionnels pour rencontrer les sociétés. Je me suis vite rendue compte que c'est une véritable

jungle, on vous propose tellement de choses: Qu'est-ce qui fait que c'est bien? Qu'est-ce qui fait que c'est sécurisé? Et ça, et ça, et ça? Ça m'a demandé beaucoup de temps pour creuser le sujet. Au final, j'ai quitté mon travail et j'ai ouvert un centre depuis trois ans.

Ce que m'a apporté la Cryodermie d'Osé Group

La Cryodermie m'a permis de fidéliser ma clientèle car elles sont en attente de nouveautés. Il faut régulièrement avoir de nouvelles choses à proposer pour répondre à tous les besoins et en plus nous sommes dans une société où on touche très facilement à tout, on zappe, il faut arriver à les capter par la nouveauté.

Mon conseil sur les appareils

Ne vous précipitez jamais sur la dernière technologie en vogue, attendez de voir comment elle évolue aussi bien sur le plan économique que sur le plan des résultats car il y a parfois des effets de mode. Soyez convaincue de la technologie que vous proposez et de ses résultats.

Il est important d'être en adéquation avec la technologie que vous proposez car vous l'utiliserez mieux, vous la conseillerez mieux, vous la développerez mieux.

Message à une esthéticienne

Au niveau des résultats, vous ne serez vraiment pas déçue! La variété des soins vous permet de proposer des protocoles très adaptés et des offres différentes. Au niveau du coût d'achat, c'est très raisonnable par rapport à beaucoup d'autres technologies. La Cryo-5°C visage, c'est innovant. On ne voit pas ça partout et ça m'a permis de me démarquer de la concurrence. L'appareil est très facile d'utilisation avec un vrai soin complet, ce n'est pas que de la machine. Si on avait plus souvent des appareils aussi abordables avec autant de résultats, ce serait formidable!



ALEXANDRA
RITTER

EGOCENTRIK
78 av. Verdier,
92120 Montrouge

”

“J’

ai débuté dans la coiffure avec un tout petit salon. 30 ans plus tard, nous avons un espace de 750 m² avec de la coiffure, de l'esthétique et du spa et une petite restauration. Aujourd'hui, nous sommes 10 à travailler dans les 12 cabines !

La découverte de la Cryodermie d'Osé!

Nous aimons les nouvelles technologies, nous avons déjà la lumière pulsée et la Cryo corps, et nous nous rendons tous les ans au Congrès International d'Esthétique & Spa pour en découvrir de nouvelles. Nous étions dernièrement à la recherche d'une nouvelle technologie par le froid pour le visage car ça offre un résultat vraiment complet.

Je connaissais Osé! pour les extensions de cils que nous pratiquons. Sachant que la marque proposait de la Cryo-5°C dédiée au visage, nous sommes allés les voir au Congrès. J'ai tout de suite apprécié la simplicité et l'efficacité de l'appareil. Les autres machines étaient très sophistiquées et pas nécessairement efficaces à notre goût. D'autre part, Osé Group proposait un produit français, c'est important de plébisciter le savoir-faire français. Nous sommes allés au Congrès avec toute l'équipe, c'est moi qui ai testé l'appareil, comme j'ai la peau mature et hyper réactive on a immédiatement pu constater les résultats. On ne s'est pas posé la question !

Les clientes, la Cryo-5°C, les résultats

Pour le lancement, nous avons tout de suite proposé la cure avec un règlement en plusieurs fois. Les clientes ont tout de suite adhéré, nous sommes là depuis un moment, elles nous font confiance.

Aujourd'hui, les clientes ont toutes déjà entendu parler de la Cryo et lorsqu'elles nous questionnent, nous avons la solution. Nous avons un énorme poster qui interpelle systématiquement les clientes : «Ah vous faites de la Cryo visage, qu'est-ce que ça donne ?». Il y a tout un protocole qui se termine par une serviette chaude. C'est un soin épatant. Et si la cliente a une petite réticence au froid, elle s'estompe immédiatement, c'est tellement agréable ! Les soins durent une heure à une heure quinze et il y a aussi un soin flash de vingt minutes.



LES NOUVELLES ESTH



Les photos

Nous prenons systématiquement la photo de la cliente avant et après le soin et j'aime autant vous dire qu'on a des surprises, c'est impressionnant ! Après le soin, nous leur montrons les photos, elles veulent toutes faire une cure de 10 soins à 600 euros.

Avec l'autorisation de certaines clientes, nous montrons sur un I-Pad leurs photos avant/après c'est ce qu'il y a de plus vendeur ! Les résultats du soin Cryo Nutri Hydratant pour l'hydratation et Cryo Perfect



Antirides pour le rajeunissement sont vraiment extraordinaires. Photos à l'appui, c'est spectaculaire. Avec cet appareil, nous pouvons réaliser des soins jeunesse, contre la couperose, pour les peaux matures, les peaux jeunes mais aussi les soins du buste...


Moi et la technologie

Nous vivons dans un monde de technologie, on ne peut y échapper ! Les clientes savent que nous sommes très innovants, que nous sommes à la pointe du marché. L'appareil est très simple, impossible de se tromper. De plus, la formation est très complète.

Cela fait deux ans maintenant que nous avons cette technologie et elle nous a permis de développer notre clientèle car les clientes en ont parlé à leurs amies qui ont vu les effets. Nous avons en plus développé la vente de produits après le soin.

Message à une esthéticienne

Si vous voulez un produit fiable et français et qui puisse développer votre clientèle, n'hésitez pas ! Au niveau rapport qualité/prix, c'est une très bonne affaire car l'appareil n'est pas excessif à l'achat.

Depuis une dizaine d'années, nous avons vraiment vu la clientèle hommes se développer. Nous leur parlons de ce soin quand on leur fait un soin barbe. Ils veulent rester jeunes, ils ont envie de plaire et quand on leur parle de leurs petites rides, ils sont très attentifs. Quand nous pratiquons ce soin sur eux, ils adorent. 

”