



Comment faire **décoller** son institut de beauté ?



Capter



Activer



Fidéliser

Introduction.

Institut de beauté, salon d'esthétique, ongles, spa, salon de massage... C'est aujourd'hui que vous commencez à booster votre chiffre d'affaires !!!

En tant qu'accélérateur marketing des pros de la beauté, Hey Pongo connaît des solutions qui font régulièrement des miracles. On sait que c'est un métier à part, alors on a fait un livre blanc à part. On y a mis des exemples de victoires de nos clients (Body Minute, Délice des sens, Big Moustache, etc...).

Mais surtout, plein, plein de conseils pratiques à mettre en place.

To do list

- ☐ Être toujours complet, même parfois 1 mois à l'avance !
- ☐ Combler les no-show par des réservations de dernière minute
- ☐ Répartir vos résas sur vos heures creuses
- ☐ Devenir très, très visible sur Google grâce aux avis clients
- ☐ Booster le nombre de vos abonnés Instagram
- ☐ Répondre aux clientes qui vous appellent même si vous êtes en presta
- ☐ Ne plus perdre de temps à faire du marketing qui ne marche pas
- ☐ Être complètement focus sur vos client.e.s et dégager du temps pour ce qui est vraiment important !



Le secteur est faiblement digitalisé :

si vous appliquez ces conseils, vous risquez de prendre une avance énorme !

Sans plus attendre :

voici les tips de Hey Pongo pour exploser le chiffre d'affaires de votre institut de beauté !



Sommaire.

01.	Multiplier ses avis Google par 10	p.4
	1.1 Montrez à vos client.e.s où ils peuvent vous laisser un avis	p.6
	1.2 Faites exploser vos avis Google avec une roue cadeau	p.6
	1.3 Envoyez des messages automatiques à vos client.e.s	p.7
	1.4 Répondez à tous vos avis	p.8

02.	Faciliter la prise de rendez-vous	p.9
	Comment les rediriger vers Planity ou Treatwell pour réserver	p.10

03.	Fidéliser ses nouvelles-auxclient.e.s	p.11
	Pourquoi un programme dématérialisé plutôt qu'une carte imprimée ?	p.12

04.	Vendre des produits en plus des prestas	p.14
	Comment faire de la vente additionnelle avec mes produits?	p.15

05.	Booster ses heures creuses	p.16
	Proposez des tarifs avantageux à certains créneaux	p.17

06.	Booster ses follows Instagram	p.18
	Et si c'était vous, le compte qui influence la beauté ?	p.19

Multiplier ses avis Google par 10



Oui oui par 10



01.

Pourquoi faire au moins **x10** sur ses avis Google ?

Ça vous fait apparaître en premier sur Google

Votre visibilité sur Google Maps dépend principalement du volume et de la qualité de vos avis Google.

Vous voulez apparaître en tant que premier institut de beauté dans votre quartier ou votre ville, et attirer toutes les clientes qui cherchent une presta sur internet ?

C'est simple, il vous faut une chose



UN MAXIMUM D'AVIS GOOGLE

Les avis, c'est le premier des critères de classement pour les instituts de beauté sur Google. Ils permettent d'arriver en tête des résultats sur les pages de recherche ET sur Google Maps

Ça rassure vos client.e.s

Rien de pire que de ressortir déçu.e d'une prestation beauté. **Pour éviter ça, on lit intensivement les avis Google d'un salon avant d'appeler.**

Avoir beaucoup de bons avis Google vous permet de rassurer vos futures client.e.s. Ça donne la confiance de prendre son premier RDV chez vous.



Comment Booster les avis Google d'un institut de beauté ?

😊 Pas de souci, c'est ici que tu trouveras : **LES meilleurs conseils pour booster les avis Google de ton salon.** Fais tout ça pour devenir hyper visible ! 📌



1.1 Montrez à vos client.e.s où ils. elles peuvent vous laisser un avis

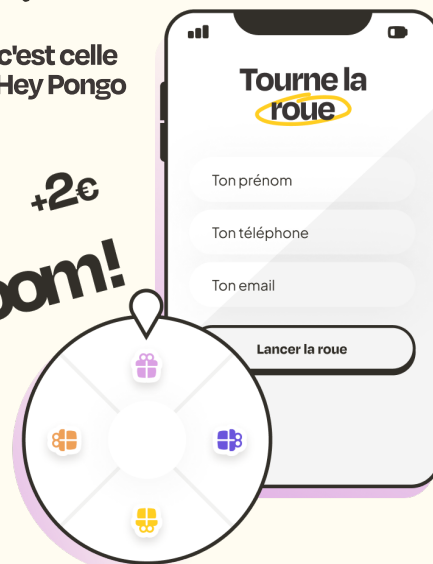
- ✦ **Créez un lien à cliquer qui envoie vos client.e.s sur votre page d'avis Google.** Comme ça, vous leur mâchez le travail !
- ✦ **Partagez ce lien partout où sont vos clients :** sous forme de QRcode sur vos tickets de caisse, packaging, sur un présentoir en magasin... Mais aussi dans vos emails, vos réseaux sociaux, etc...
- ✦ Allez sur votre fiche d'établissement Google, **puis cliquez sur « Demander des avis ».** Vous récupérez ainsi le lien vers vos avis Google !

1.2 Faites exploser vos avis Google avec une roue cadeau

- ✦ **Faites jouer tous vos client.e.s et profitez-en pour récolter des avis Google !** Proposez une roue cadeau virtuelle qu'on va tourner depuis son téléphone
- ✦ Chaque participant.e devra vous laisser un avis pour tourner la roue ! **Les résultats parlent d'eux même : attendez-vous à multiplier vos avis Google par 10 !!!!!**

Ici, c'est celle de Hey Pongo

+2€
Boom!

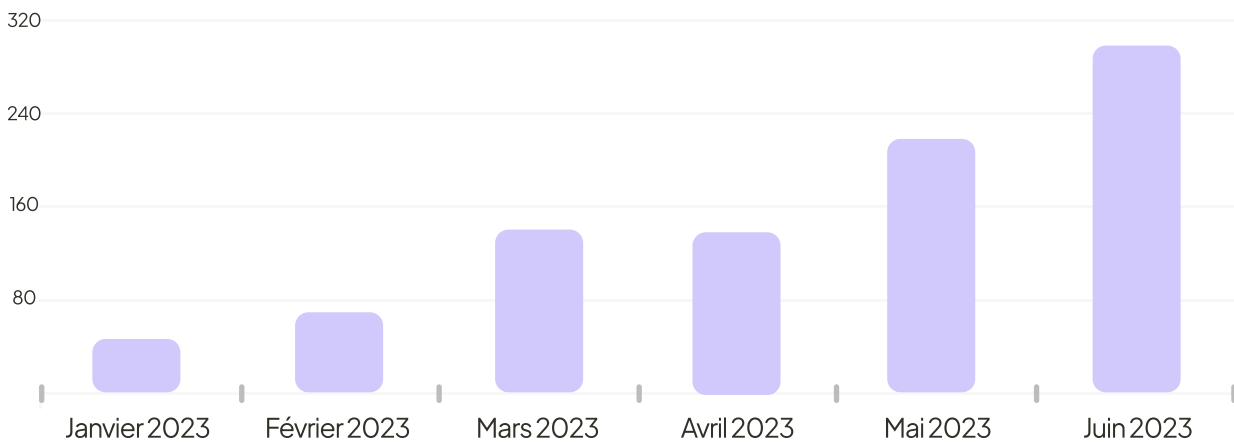




x30 sur ses avis Google

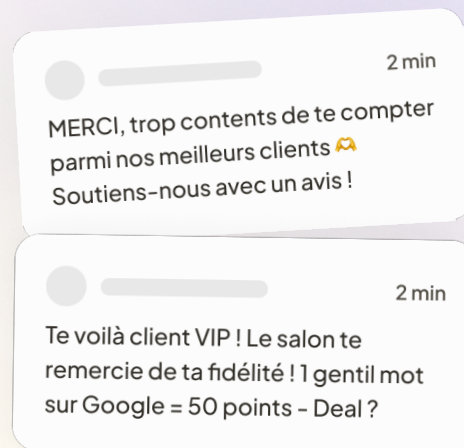
C'est ce qu'a fait notre client
chez Madeleine grâce à la roue cadeau.

Nouveaux Avis



1.3 Envoyez des messages automatiques à vos client.e.s

- ◆ Demandez à tous vos clients de vous mettre un avis Google, automatiquement, avec les SMS !
- ◆ Les SMS ont plus de chance d'atteindre vos clients que les emails. Ils sont lus à 97% en moyenne (c'est 19% pour les emails).



Avec Hey Pongo, vous pouvez paramétrer un SMS automatique pour demander un avis Google à tout.e.s vos client.e.s. **Les SMS de demande d'avis sont envoyés au bon moment, grâce à la segmentation de votre base client, et selon des scénarios automatisés.**

Dernière chose 🙌

Répondez à tous vos avis

Parce que Google aime que vous y répondiez... Il utilise le contenu de vos réponses pour vous référencer et vous classer dans les premiers. N'hésitez pas à placer des mots clés avec vos prestations dans vos réponses !



**Et gling gling
plein d'étoiles Google**

Faciliter la prise de RDV



02.



On vous appelle quand vous êtes occupée ? Pas de souci !

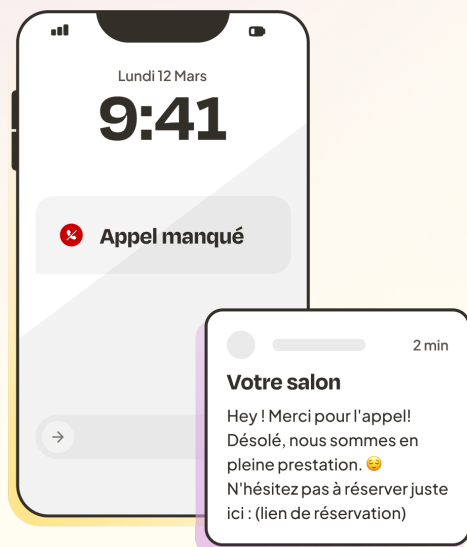
On sait que c'est compliqué de répondre au téléphone quand vous êtes en presta. Pourtant, énormément de clientes préfèrent réserver par téléphone. 🙌

Comment les rediriger vers Planity ou Treatwell pour réserver, ou leur donner l'info qu'elles recherchent ?

(Sûrement pas avec un répondeur !)

✦ Plutôt avec un mini-outil qui leur envoie automatiquement un SMS avec un lien de réservation. (À chaque fois que vous ne pouvez pas répondre au téléphone).

✦ Comme vous n'êtes pas standardiste, Hey Pongo a imaginé l'outil « Appels ». Une cliente vous appelle mais personne ne répond ? Elle reçoit un SMS que vous paramétrez, avec un lien vers votre site de réservation préféré, vos infos d'ouverture, etc...



65 % des appels manqués convertis

Des appels manqués convertis en réservation

Testez l'expérience appel !

09 71 07 95 02

Fidéliser ses nouvelles-aux client.e.s



03.

Le programme de fidélité, c'est **indispensable** en institut de beauté !



Ça permet de se démarquer de la concurrence, de faire revenir vos client.e.s, de les chouchouter avec des récompenses... **Et de collecter de la donnée client pour lancer des actions marketing automatisées.**

Pourquoi un programme dématérialisé plutôt qu'une carte imprimée ?

Carte de fid' à tampons

- ✗ Pas de données clients
- ✗ Une seule récompense
- ✗ On les oublie

Programme dématérialisé

- ✓ Données clients
- ✓ Récompenses progressives
- ✓ Accélérateur de business

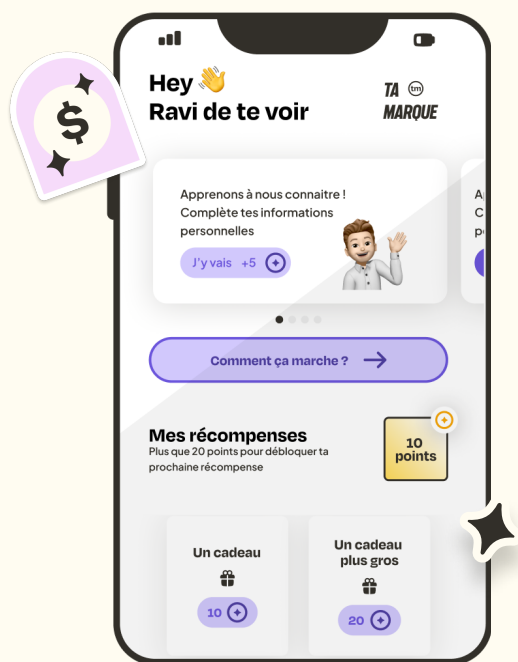
Le programme de fidélité idéal est :

- 💎 **Hyper engageant dès la première interaction** : 66% des clients souhaitent un premier cadeau dès l'adhésion
- 💎 **Un accélérateur de business** : vous faites gagner des coupons, des réductions, etc... qui font revenir vos clients

- 💎 **Une mine de données** : il vous dit qui sont vos client.e.s, ce qu'ils.elles préfèrent, combien de fois ils.elles viennent chez vous chaque mois.

C'est le cœur de votre relation client :

vous pouvez utiliser ces données pour chouchouter vos client.e.s et les réengager par SMS, avec des campagnes hyper efficaces.



✦ **Un Programme de Fid' dématérialisé pour Institut de Beauté** par Hey Pongo, c'est tout simplement le meilleur moyen de fidéliser ses client.e.s.

✦ Ça donne aussi un **accès au programme de fidélité pour vos client.e.s.** Ils.elles peuvent voir leurs récompenses, consulter leur solde de points, être toujours en contact avec vous.

Pas d'appli, pas de carte à tamponner : toute la fidélité, rien que la fidélité.



Délice des sens, institut indépendant, utilise Hey Pongo.

**+ de 1 200 client enrôlés
dans le programme de fidélité !**

Les client.e.s gagnent des points et reviennent régulièrement.

92% ont accepté les SMS, ce qui lui permet de lancer des campagnes de promo pour animer cette énorme base client.

Vendre des **produits** en plus des prestas



04.

🙄 Peu de clientes achètent leurs produits de beauté chez vous ? Ça, c'est fini !
Le programme de fidélité Hey Pongo permet de mettre en avant les produits de votre boutique. 📌

Comment faire de la vente additionnelle avec mes produits?

- ✦ **Accessoires beauté, baumes, crèmes mains, produits dérivés...** En les offrant comme récompenses fidélité, vous donnerez envie de les acheter par la suite.
- ✦ Vous pouvez aussi **proposer des coupons et bons de réduction en tant que récompenses du programme de fidélité ou de la roue cadeaux.** Ça permet à vos client.e.s de tester une première fois, avant d'en faire leurs produits fétiches.



Toutes ces ventes additionnelles augmentent le panier moyen et génèrent beaucoup plus de business.

Booster ses heures creuses



Visiteurs

↑ 3,7%



05.

😊 Comment être complet tout le temps ?
Pour éviter les heures creuses, **proposez des tarifs avantageux à certains créneaux.** 📌

Utilisez le SMS marketing pour les diffuser :

- ✦ Vous allez mieux répartir vos client.e.s sur la journée ou sur la semaine !
- ✦ C'est aussi un excellent moyen d'éviter les no-show, ces client.e.s qui réservent et ne viennent pas, vous bloquant des créneaux pour rien.

Rappelez-vous

avec le programme de fidélité Hey Pongo, vous avez les numéros de téléphone de vos client.e.s, et ils ont accepté de recevoir des SMS.

- ✦ En envoyant des campagnes de SMS, vous allez booster vos heures creuses. Proposez des offres limitées à certains horaires.

Envoyez un message à votre base client

2 min
Cette semaine, -15% entre 14h et 17h

2 min
Ce mardi, un baume à lèvres offert à toutes les clientes

Avec Hey Pongo, ça ne prend que quelques secondes pour envoyer des SMS (et un conseiller vous accompagne). De façon hyper dynamique, vous pouvez maintenant lisser votre flux client, et prendre beaucoup plus de réservations sur des créneaux où très peu de client.e.s avaient l'habitude de venir.

Booster ses follows Instagram



06.

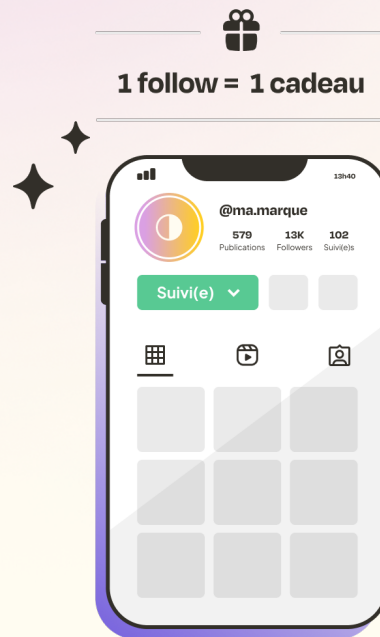
😊 Vous le savez, Instagram, ça permet de faire exploser la visibilité de votre salon. Certains instituts accueillent gratuitement des influenceuses beauté aux milliers de followers.
Et si c'était vous, le compte qui influence la beauté ?

Pour ça, faites exploser le compte de vos abonnés Instagram !

✦ C'est ce que vous pouvez faire avec une **roue cadeau** dont l'objectif sera de booster vos followers Instagram.

✦ Avec Hey Pongo, créez une roue cadeau pour animer votre base client.
Chaque participant devra vous suivre sur Instagram !

+ en faisant gagner des coupons de réduction, vous générez du chiffre d'affaires en plus



Mettez en avant ce jeu marketing par tous les moyens : sur votre comptoir (via un code QR), en devanture, sur les murs du salon, sur votre site web, les relais de vos ami.e.s sur Instagram, etc...



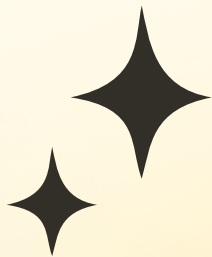
Conclusion

Gérer un institut de beauté, ça demande d'être partout à la fois. Heureusement, des outils automatisés peuvent s'occuper de votre marketing, sans y passer des heures !

C'est ce que fait pour vous Hey Pongo, et sa suite marketing à petit prix. Elle s'accompagne d'une assistance personnalisée, avec un conseiller business dédié (c'est cadeau) :

- ✓ Programme de fidélisation dématérialisé
- ✓ Campagnes SMS en fonction des besoins
- ✓ Solutions pour les appels manqués
- ✓ Roue cadeau pour animer son institut
- ✓ x10 sur vos avis Google
- ✓ Boost de vos followers Instagram

**Hey Pongo, c'est tout ça à la fois !
C'est le secret pour faire décoller son institut de beauté.**



Vous voulez en savoir plus et commencer à vraiment chouchouter vos client.e.s ?

Prenez rendez-vous pour une démo gratuite et découvrez comment Hey Pongo peut s'intégrer parfaitement à votre salon

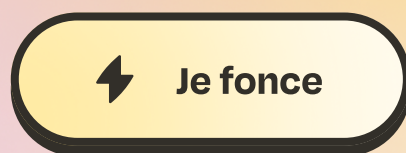
Faites comme plus de 3000 commerçants :

**body
minute**



*Delice
des
Sens*

Black & white
barber



heypongo.com