

L'ÂGE D'OR DE L'ESTHÉTIQUE

par Nicole SINET,
Présidente de Keirama-Altheagrey

Notre époque est réellement l'âge d'or de l'Esthétique car vos clientes ont, plus que jamais, le désir de rester jeunes et belles. Il y a un pourcentage important de femmes à partir de 40 ans environ et de seniors qui adorent s'occuper d'elles. Les esthéticiennes qui sélectionnent des soins performants réussissent leur challenge car lorsqu'elles obtiennent des résultats et répondent à leurs désirs, elles en font des clientes extrêmement fidèles.

LE MARCHÉ DES SOINS VISAGE

Que veut une femme pour entretenir sa beauté ? Garder un beau visage, un contour des yeux impeccable qui ne se desèche pas, une zone «T» lisse sans pores dilatés, une bouche pulpée, un cou élastique et un joli décolleté.

La cosmétologie a fait d'incalculables progrès dans le domaine de la recherche, particulièrement de l'anti-âge. Des ingrédients actifs sont extrêmement intéressants et très performants, des acides aminés de plus en plus puissants permettent de renforcer l'épaisseur du derme, des substances extraites de végétaux sont également très efficaces.

LE MARCHÉ DES SOINS CORPS

Le marché du corps contribue aussi à l'âge d'or de l'esthétique car les femmes veulent rester belles, toniques et sveltes. Ce marché peut être très rentable, mais, pour cela, il faut trouver la synergie d'actions qui assure le résultat.

La relaxation, pratiquée par de plus en plus d'instituts, intervient pour une très grande part. Ainsi, le stress fait se nourrir en excès vos clientes en surcharge pondérale et provoque un cercle vicieux : dès qu'intervient un nouveau stress, elles «grignotent» pour le compenser.

Les esthéticiennes qui pratiquent le rétablissement énergétique obtiennent des résultats très performants et ouvrent une porte prometteuse pleine d'espoir. Par exemple, recentrer une cliente fait qu'elle devient beaucoup plus raisonnable et accepte en même temps de faire une hygiène de vie alimentaire simple mais efficace. Ce rétablissement qui permet à ses énergies de circuler harmonieusement dans son corps la met en même temps dans une forme et une humeur éblouissantes.

Elle peut aussi se raffermir, notamment grâce à des produits très efficaces. Le sport doit faire partie de ses disciplines et si elle n'en pratique aucun, conseillez-lui d'acquérir un appareil qui réalise un travail d'entretien musculaire indispensable à l'harmonie de son corps.

CONCLUSION

Pour réussir, il faut vous en donner les moyens en réunissant cette synergie d'actions indispensables.

Ajoutez à cela une personnalité qui sait convaincre vos clientes et les mener de main de maître à la réussite ! Vous saurez alors pourquoi actuellement les femmes sont prêtes à mettre le prix dans des soins et dans des produits quand elles ont pleinement confiance.

Si votre institut ou votre spa fait partie de l'élite, alors vous pourrez dire que l'âge d'or de l'Esthétique est arrivé !

*Nicole Sinet, Keirama,
12 Route Nationale, 62580 Neuville Saint Vaast.
Tél. 03 21 71 85 94. ■*