

JUN 2023
71^{ème} Année
N°770 - 12 €

Doc. : Jean Louis David - Directeur Artistique : Fabien Provost - Photo : Alice Rosati - Make-Up : Anna Saclamont

les nouvelles
esthétiques

ARDEVIE CHEZ VOUS...

Ces esthéticiennes ont choisi la marque Ardevie, elles ont complètement transformé leur approche et cela a tout changé pour elles et leurs clientes...



CÉLINE MONTEIRO,
Maison La Joliesse,
77400 Pomponne
Esthéticienne Niveau Expert chez Ardevie

Qu'est-ce qui a changé en choisissant la marque Ardevie ?

- **L'accompagnement des clientes en coaching personnalisé** : par exemple, pour la détox, je n'avais pas assez d'infos à transmettre, je donnais toujours les mêmes conseils. Pareil pour les personnes stressées, je me sentais démunie... La formation Naturo Beauté et Bien-Être Ardevie m'a donné plus de matière à transmettre. Maintenant, je coache réellement mes clientes, alors qu'avant, je ne faisais que transmettre des informations que j'avais lues ou entendues. Je communique plus avec mes clientes, et je les accompagne beaucoup plus efficacement, plus personnellement.
- **Un accompagnement sur-mesure** : en fonction de ce que ma cliente me dit, je sais comment l'accompagner le jour même de son rendez-vous et je sais aussi ce que je vais lui proposer et lui dire pour notre prochain rendez-vous. Mes ventes ont progressé.
- **Mon image** : je me sens carrément plus légitime ! J'ai complètement transformé la dynamique de mon institut et je ne me vois plus seulement comme une esthéticienne, j'ai transformé mon métier, je l'ai fait évoluer. La beauté et le bien-être par la naturo, c'est une esthétique de bon sens.

Quels sont les retours de vos clientes ?

Avant, j'étais un peu enfermée dans une carte de soins, dans mes programmes tout faits, aujourd'hui je crée des programmes sur-mesure pour mes clientes, un accompagnement sur-mesure qui leur donne envie de revenir. Elles adorent cette approche personnelle qu'elles ne trouvent nulle part ailleurs. ■

ÉLODIE LE NORCY,
L'Instant B,
30420 Calvisson

Esthéticienne Niveau Expert chez Ardevie

En quoi Ardevie est-elle une marque innovante ?

- **Innovation à travers l'approche du soin** : un soin Ardevie, c'est un temps de déconnexion avec le monde et un temps de reconnexion avec soi. La relaxation guidée, la prise en charge globale de la cliente, un diagnostic complet, c'est une vraie approche holistique : corps et émotionnelle. Aussi, on ne regarde pas seulement la peau mais on s'intéresse à ce qui peut nuire au bien-être. Ardevie, c'est aussi des soins vrais, sains et naturels. Au final, c'est vraiment tout ça que mes clientes apprécient. Et puis, les clientes reviennent à des choses simples, elles recherchent une approche globale et pas juste superficielle. Cette approche me paraît essentielle.
- **Innovation à travers la carte de soins** : je ne fais plus de massage ni de soin sans accompagnement, c'est-à-dire que je propose une prise en charge globale. Ça change tout, pour la cliente et pour moi. De plus, avec Ardevie, on peut facilement fonctionner en temps de soin, ce qui permet de personnaliser encore plus le soin et de m'adapter au temps alloué, au budget et aux envies de mes clientes.
- **Innovation à travers l'écoute client** : grâce à Ardevie, j'ai appris à écouter mes clientes et, du coup, sans me transformer en psy (surtout pas !), je suis leur coach bien-être et beauté. Je leur donne des conseils bien-être, beauté et détente. Elles sont en demande de clefs pour avoir du bien-être au quotidien : les compléments alimentaires, les soins chaque semaine. Une cliente me surnomme «Ma Magicienne», d'autres me disent : «Heureusement que vous êtes là» ... Avec les soins, les produits et l'approche Ardevie, les clientes se sentent vraiment écoutées dans leurs besoins.
- **Innovation en termes de chiffre d'affaires et de qualité de vie personnelle** : avant, quand je faisais des soins, je ne vendais quasiment rien, j'enchaînais les soins, ça m'épuisait. Maintenant, je travaille un jour de moins par semaine, pour le même chiffre d'affaires, et je ne fais quasiment que des soins avec l'approche Ardevie. J'ai appris à vendre plus de soins et plus de produits, et c'est devenu facile. À ce jour, mon C.A. est plus important qu'avant, en améliorant vraiment ma qualité de vie au travail. J'adore accompagner mes clientes vers plus de bien-être au quotidien et elles me sont très reconnaissantes pour ça. ■



ARDEVIE

Du bonheur
pour votre peau,
de la Joie
pour votre Âme.



www.ardevie-beaute.fr

