

Carole LEFEBVRE
Praticienne Trager®
Cherbourg

Partage de mon expérience
pour créer, entretenir, développer ma clientèle,
en partant de zéro, quand je me suis installée à Cherbourg

Septembre 2023

Comment trouver des clients ?

7 règles à respecter !





Le Trager® est une passion mais c'est aussi une activité professionnelle.

Elle demande donc à se développer et à se pérenniser.

Cependant, pour les praticiens indépendants, il peut être difficile de trouver des clients pour pérenniser leur activité.

Nous allons examiner quelques stratégies éprouvées pour aider les praticiens à acquérir des clients et à maintenir une activité professionnelle réussie !



1 – Établir une présence en ligne

De nos jours, de plus en plus de personnes cherchent des services en ligne. Il est donc essentiel pour les praticiens d'avoir une présence en ligne solide pour être facilement trouvés par les clients potentiels. Créer un **site web**, une page **Facebook** ou un compte **Instagram** professionnel pour présenter ses services, ses tarifs, ses horaires d'ouverture et les commentaires de ses clients peut aider les praticiens à se faire connaître. De plus, les plateformes de réservation en ligne peuvent également aider les praticiens à trouver des clients qui recherchent activement des alternatives pour leurs maux.



2 – Offrir des promotions pour attirer de nouveaux clients

Les promotions sont un excellent moyen pour les praticiens de se faire connaître auprès de nouveaux clients et de les inciter à essayer leurs services. Les promotions peuvent prendre différentes formes, comme offrir une séance gratuite pour une première visite (ce que je déconseille fortement !), des remises pour des visites régulières ou des réductions pour les étudiants. Les praticiens peuvent également offrir des remises pour les clients qui recommandent leurs services à d'autres personnes, c'est quelque chose de très intéressant.



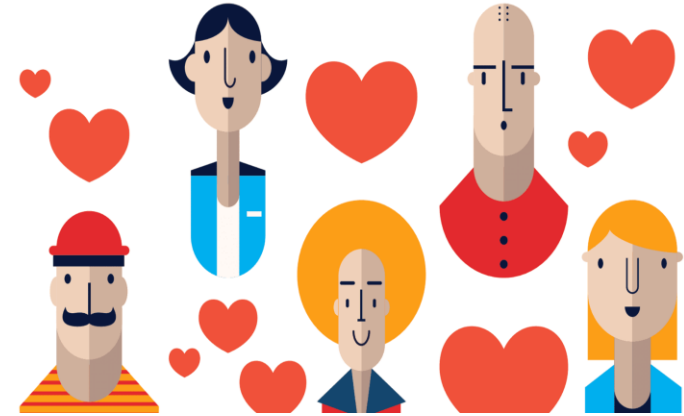
3 – Faire du marketing de bouche à oreille

Le marketing de bouche à oreille est un moyen puissant de trouver de nouveaux clients pour les praticiens de massage. Les clients satisfaits sont plus susceptibles de recommander les services de leur praticien à leurs amis, leur famille et leurs collègues. L'erreur que font beaucoup de praticiens, c'est de baser toute leur communication commerciale sur le « bouche à oreille ». Je vous le dis clairement, c'est une erreur qui coûte l'activité professionnelle à beaucoup de praticiens. C'est la publicité la plus puissante et la plus impactante mais c'est la plus longue à se mettre en place.



4 – Participer à des événements locaux

Participer à des événements locaux, tels que des foires artisanales, des **salons de bien-être** ou des marchés fermiers, peut aider les praticiens à se faire connaître auprès d'un large public local. Ils peuvent distribuer des cartes de visite, des dépliants, des flyers et offrir des mini-séances ou des mentastics® pour attirer l'attention des visiteurs. Cela peut également aider à établir des relations avec d'autres professionnels de la santé et du bien-être du même secteur.



5 – Fidéliser les clients existants

Fidéliser les clients existants est tout aussi important que de trouver de nouveaux clients. Les praticiens peuvent offrir des programmes de fidélité pour encourager les clients à revenir régulièrement. Ils peuvent également offrir des offres exclusives, des tarifs préférentiels pour les clients fidèles ou des offres de parrainage pour encourager les clients à recommander leurs services à d'autres personnes.



6 – Maintenir une qualité de séance Trager irréprochable

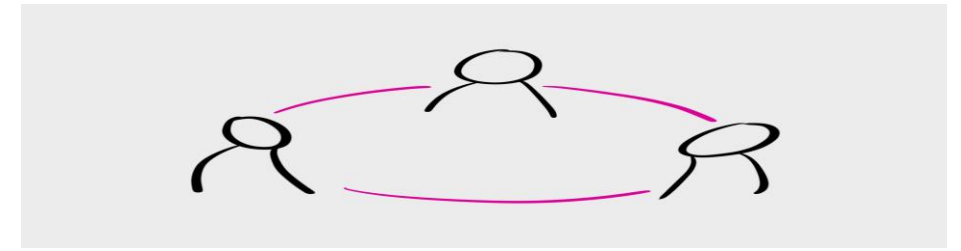
Il est également important pour les praticiens de se concentrer sur la qualité de leur travail. Des prestations de qualité supérieure peuvent aider les clients à se sentir mieux. Les clients satisfaits sont plus susceptibles de revenir et de recommander les services du praticien à d'autres personnes, ce qui peut aider à pérenniser l'activité professionnelle du praticien.

7 – Effectuer des partenariats



Les partenariats sont une autre stratégie efficace pour acquérir des clients et pérenniser son activité professionnelle. Selon moi, c'est une des meilleures stratégies. Il y a plusieurs façons de mettre en place des partenariats pour développer son activité professionnelle.

Tout d'abord, il est possible de s'associer avec d'autres praticiens de massage ou thérapeutes dans le domaine du bien-être pour offrir des services complémentaires. Les praticiens peuvent ainsi proposer des forfaits ou des offres combinées avec d'autres praticiens pour attirer de nouveaux clients. Exemple, un praticien peut s'associer avec un praticien en aromathérapie pour offrir un forfait massage et aromathérapie. Les deux praticiens peuvent ainsi partager les coûts de marketing pour atteindre un public plus large.



De plus, les praticiens peuvent se tourner vers d'autres entreprises locales pour établir des partenariats. Par exemple, un praticien peut s'associer avec un salon de beauté, ou un coiffeur pour offrir des services complémentaires. Ils peuvent également s'associer avec des studios de yoga ou des salles de fitness pour proposer des forfaits combinés de massage et de cours de yoga.

Enfin, les praticiens peuvent démarcher les comités d'entreprise pour proposer des séances de Trager® en entreprise. Les comités d'entreprise cherchent souvent des activités de bien-être pour leurs employés et peuvent être très intéressés par des séances sur place. Cette stratégie peut non seulement aider à attirer de nouveaux clients, mais aussi aider à développer une présence dans la communauté locale.



En conclusion,

pour pérenniser leur activité professionnelle, les praticiens doivent :

Se concentrer sur la création d'une présence en ligne solide.

Offrir des promotions pour attirer de nouveaux clients.

Faire du marketing de bouche à oreille

Participer à des évènements locaux

Fidéliser les clients existants,

Maintenir une qualité de massage irréprochable.

Effectuer des partenariats.

En appliquant ces stratégies de manière cohérente et créative, les praticiens peuvent non seulement trouver de nouveaux clients, mais aussi les fidéliser et améliorer leur réputation dans leur communauté locale.

Il est important de noter que l'acquisition de clients nécessite :

- **du temps.**
- **de la motivation.**
- **de l'engagement personnel.**
- **de l'investissement financier.**



Les praticiens doivent s'engager à être cohérents dans leurs efforts de marketing et à offrir des services de qualité pour fidéliser leurs clients.

L'acquisition de clients est un aspect crucial de la réussite de l'activité professionnelle.

En utilisant une combinaison de stratégies en ligne et hors ligne, les praticiens peuvent trouver de nouveaux clients, les fidéliser et améliorer leur réputation dans leur communauté locale. En travaillant dur et en offrant des services de qualité, les praticiens peuvent construire une clientèle fidèle et pérenniser leur activité professionnelle à long terme.

Les praticiens doivent s'engager à être cohérents dans leurs efforts de marketing et à offrir des services de qualité pour fidéliser leurs clients.

L'acquisition de clients est un aspect crucial de la réussite de l'activité professionnelle.

En utilisant une combinaison de stratégies en ligne et hors ligne, les praticiens peuvent trouver de nouveaux clients, les fidéliser et améliorer leur réputation dans leur communauté locale. En travaillant dur et en offrant des services de qualité, les praticiens peuvent construire une clientèle fidèle et pérenniser leur activité professionnelle à long terme.



Carole Lefebvre Sophro-Relaxologue Méthode Trager à Cherbourg

- Vitrine de mon cabinet
- Installation en salon
(Roll Up, Banderole)
- Flyer Partenariat



Mon flyer personnel :

Carole Lefebvre

Quelque soit votre besoin, une simple envie de détente et de lâcher prise ou une prise de conscience qui vous amène à prendre soin de vous plus régulièrement.

Je vous accompagne pour vous permettre de gérer au mieux votre stress, vos émotions et redécouvrir le langage de votre corps, trop souvent ignoré.

À domicile,
En entreprise,
En groupe scolaire,
En maison de retraite,
En milieu médical...

Contact

47, rue Gambetta - Équeurdreville
50120 Cherbourg en Cotentin

06 60 64 11 20

✉ rendezvouszen@gmail.com

f Rendez vous Zen Manipura

🌐 rendez-vous-zen-manipura.fr

Siret 391 860 111 00064

« Le bien qu'on fait la veille devient le bonheur du lendemain »

Rendez Vous Zen

Carole Lefebvre

Le TRAGER® pour vous soulager

Une approche du toucher qui se distingue !

Douleurs cervicales
dos, lombaires

Fatigue
Insomnies

Dépression
Burnout

Stress
Surmenage

Vous vous sentez stressé(e), fatigué(e), tendu(e), agressif(ve)...

Ne pensez-vous pas qu'il serait temps de faire une pause, de vous retrouver?

Laissez-vous tenter par une de ces méthodes de détente de relaxation.

Amma assis - Shiatsu de bien-être

Le Amma sur chaise permet de détendre rapidement le haut du corps tout en redonnant du dynamisme. Il se reçoit habillé et s'adapte particulièrement au monde professionnel pour lutter contre les effets du stress ou des tensions liées aux postures de travail.

Une séance de 10 à 15 mn suffit à libérer les tensions physiques, réduire la fatigue et améliorer la concentration.

Amma assis épaule, cou, crâne, visage
1 séance de 20 à 25 mn : 20€

Lumino-Relaxothérapie - Le Yoga de l'esprit

La technique Psio combine la musique ou/et la relaxation par la voix avec la stimulation par la lumière.

Lumino-Relaxothérapie
1 séance de 30 mn : 25€

Massage bien-être à l'huile

Le Duo

Massage bien-être à l'huile du bout des pieds jusqu'au bout des cheveux, entre ami(e), en couple, mère/fille...

1 séance de 1h00 : 120€

Le Zenitude

Massage bien-être à l'huile du bout des pieds jusqu'au bout des cheveux.

1 séance de 1h30 : 90€

Le Cocooning

Massage bien-être à l'huile du dos, jambes, ventre, bras, nuque...

1 séance de 1h00 : 60€

Le Détente

Massage bien-être à l'huile du dos et des jambes.

1 séance de 30 mn : 30€

Les prestations proposées n'ont aucune connotation thérapeutique, ni aucun caractère sexuel.

Relaxation corporelle

L'approche de Milton Trager®

La séance dure de 45 à 60 min et se reçoit sur table sans huile, ni lotion; vous êtes vêtu de vêtements souples et confortables.

À travers le «toucher doux» et le «mouvement léger», je mobilise passivement tout le corps et procure un relâchement profond, qui est inaccessible avec un simple massage bien-être.

Pour une prise de conscience, de liberté et d'unité du corps.

1 séance de 1h00 : 50€
1 séance de 30 mn : 30€

Atelier et cours collectifs «Mentastics®»

Il s'agit d'un ensemble de mouvements corporels qui visent à libérer le corps des tensions et du stress que nous vivons au quotidien.

Cela permet entre autres de développer l'équilibre, la grâce, la coordination, la légèreté et la mobilité.

Ils sont à la portée de tous les âges et même aux personnes souffrant de handicap. Pour un moment de détente, de paix intérieure et de relaxation.

1 séance en groupe
1h00 : 10€/personne