



Proposition de Collaboration Stratégique

Pour accompagner le développement de SWS dans la formation, le management et la performance des centres esthétiques franchisés et partenaires

Contexte et Objectif

Depuis quelques mois, j'ai le plaisir d'intervenir auprès de SWS en tant que formatrice, pour accompagner les équipes et les clients qui achètent les appareils esthétiques. Au fil de nos échanges et de mon travail sur le terrain, j'ai pu mieux comprendre la vision : "devenir un acteur majeur dans le secteur de l'esthétique technologique, développement des centres de l'enseigne, lancer un réseau de franchises solide, et construire des partenariats durables avec des centres qui achètent les machines en leur proposant d'autres services également.

Avec mes années d'expérience dans ce domaine et grâce à mes observations sur le terrain, je vois aujourd'hui plein d'opportunités pour aller encore plus loin ensemble. C'est dans cette dynamique que je vous propose de continuer à vous accompagner, en vous apportant un vrai soutien à la fois sur :

- la formation technique et commerciale,
- l'audit et l'optimisation des centres,
- le développement du chiffre d'affaires,
- et l'accompagnement stratégique des franchises et partenaires.

L'idée, c'est de construire ensemble un réseau de centres performants, professionnels et alignés avec l'image de qualité et d'innovation qui nous anime tous. Je suis prête à mettre mon énergie, mon savoir-faire et mes divers compétences dans cette vision pour dynamiser la croissance !

Missions proposées

Formation Technique, Théorique et Commerciale



Formations initiales pour les nouveaux centres

- Technologie (Laser diode, LED Bloom Léa, électrolyse etc...),
- Législation, hygiène, cosmétologie et anatomie/dermatologie appliquée,
- Techniques de ventes et de fidélisation client haut de gamme,
- Pratiques professionnelles : excellence dans les soins et les protocoles.



Formations continues trimestrielles

Pour maintenir une bonne croissance et faire progresser les compétences.

Audit Opérationnel et Accompagnement Stratégique



Audits complets des centres franchisés et partenaires

Évaluation commerciale, qualité de service, agencement du centre, gestion client, efficacité du personnel.



Remise de rapports d'audit

Avec plans d'actions clairs et recommandations.



Accompagnement terrain pour la mise en œuvre

- Coaching du personnel,
- Ajustement organisationnel,
- Optimisation de l'offre et des process internes.

Développement du Chiffre d'Affaires



Formation des équipes à la vente

De soins technologiques et produits complémentaires



Création de stratégies de fidélisation clients

Efficaces et adaptées à chaque type de profil client .



Conseils sur les offres commerciales

Attractives et adaptées aux saisons et aux besoins des clients



Formation des managers et patrons

- Manager les jeunes générations
- Motiver et animer leur équipe
- Mettre en place un suivi de performance régulier

Services d'Accompagnement Complémentaires

Soutien aux Ouvertures de Centres

Présence active lors des ouvertures pour :

- Formation express du personnel,
- Organisation des opérations de lancement,
- Animation événementielle auprès des premiers clients,
- Structuration de l'expérience client dès le jour 1.

Participation aux Salons Professionnels

Présence sur les salons professionnels aux côtés de SWS:

- Représentation de l'entreprise et des technologies,
- Prospection de nouveaux partenaires, franchisés et clients,
- Renforcement de la visibilité et de la notoriété de SWS dans le secteur.

Assistance en Soutien Rapide

Disponibilité en remplacement rapide :

- Intervention ponctuelle dans les centres en cas d'absence ou de vacance managériale,
- Maintien de la qualité du service et de la dynamique commerciale en toute situation.

Formules d'Intervention

Formule	Contenu	Fréquence	Modalités
Pack Développement Trimestriel	Audit + Formation continue + Coaching commercial + Accompagnement au développement du CA	1 fois par mois pendant 6 mois pour les nouveaux centres. Tous les 3 mois pour les anciens	1 à 2 jours par passage
Pack Lancement Centre	Formation complète + Animation opérationnelle + Accompagnement ouverture	À chaque ouverture	Forfait spécifique
Pack Salons Professionnels	Présence sur stand + Prospection active	Selon calendrier salons	Mission événementielle
Assistance de Renfort	Remplacement temporaire du management	À la demande	Intervention d'urgence

Avantages pour SWS

Offrir un accompagnement de qualité aux franchisés et aux centres équipés des technologie de l'enseigne pour se démarquer de la concurrence.

Centres performants

Centres toujours performants, motivés et rentables

Développement commercial

Développement accéléré du chiffre d'affaires

Expertise technique

Équipe formée aux dernières pratiques technologiques et commerciales

Expérience client

Standardisation de l'expérience client haut de gamme dans tout le réseau

Visibilité sectorielle

Présence renforcée et valorisée sur les salons professionnels

Je pense réellement que cette collaboration contribuera directement à :

- La croissance du chiffre d'affaires dans les centre et pour SWS;
- La fidélisation des partenaires et des clients des centres.
- La réputation d'excellence opérationnelle dans l'univers de l'esthétique technologique.

Je comprends que la situation financière actuelle nécessite encore des ajustements, notamment en attente des actionnaires et des prêts bancaires pour solidifier le projet, mais dès que ces aspects seront stabilisés, voici comment je vois notre collaboration s'inscrire dans votre relance."