

# Comment utiliser Internet pour **DÉVELOPPER VOTRE NOTORIÉTÉ ?**

Lorsque vous faites une recherche, quel est votre premier réflexe ? Internet, évidemment ! Nous allons voir ici quels sont les différents canaux que vous pouvez utiliser pour augmenter votre visibilité et l'engagement de vos clientes dans votre institut de beauté.

PAR **VALÉRIE DESMAISONS**, FORMATRICE ET CONSULTANTE, FONDATRICE DE PERFECTIS FORMATIONS.  
CRÉATRICE DE LA MÉTHODE «LES ACTIONS 100 % RÉUSSITE»,  
SPÉCIALISÉE DANS LA VALORISATION ET L'ACCOMPAGNEMENT DES ESTHÉTICIENNES DANS LEUR RÉUSSITE.

## LE SITE WEB

**A**ujourd'hui, toute entreprise se doit d'avoir un site Internet. C'est la vitrine et la porte d'entrée de votre business. Posséder un site Internet permet, en plus de faire connaître vos produits ou vos services et de les vendre, de communiquer avec vos clients.



### Site web VS site de réservation

Attention, encore trop d'esthéticiennes confondent plateforme de réservation en ligne et site Internet. En effet, les fournisseurs de ces plannings de réservation proposent dans le meilleur des cas la création d'un site Internet rattaché à la plateforme mais ceux qui laissent croire que leur plateforme de réservation suffit à accroître la notoriété de votre entreprise sont encore trop nombreux. Il est vital pour votre entreprise de posséder son propre site Internet, sur lequel sera rattachée votre plateforme de réservation.

### La création de votre site web

Le site Internet est le reflet de l'image de votre entreprise, c'est pourquoi il est primordial de faire appel à des professionnels pour créer une plateforme attrayante et en cohérence avec votre offre.

#### Le faire seule

Pour créer un site Internet, il existe des plateformes gratuites ou peu coûteuses qui vous permettent d'avoir un site Internet à votre image. Attention toutefois, cette solution n'est pas idéale pour que le référencement de votre entreprise soit optimum. En effet, sauf si le SEO (technique visant à persuader les moteurs de recherche comme Google, de recommander votre contenu à leurs utilisateurs comme la meilleure solution à leur problème) n'a pas de secret pour vous, il vaut mieux faire appel à une agence de création de site web.

#### Confier la création de votre site à des professionnels

Ces professionnels, pour qui les algorithmes ne sont pas «une science occulte», vous permettront de faire référencer votre site Internet de manière optimisée sur les plateformes de recherche. Enfin, avant de conclure un contrat, assurez-vous de garder un accès direct à votre site afin de pouvoir l'enrichir dès que vous le souhaitez.

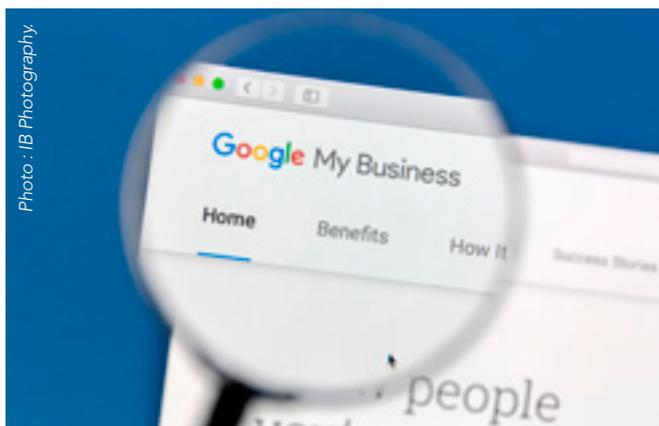
Photo : sdecoret.



---

## VOUS POUVEZ FACILEMENT FAIRE DE GOOGLE MY BUSINESS UN VÉRITABLE ATOUT POUR VOTRE VISIBILITÉ

---



### GOOGLE MY BUSINESS

Parmi les gérantes d'institut que nous accueillons dans nos différents programmes d'accompagnement, je suis toujours surprise qu'une majorité d'entre elles aient encore tendance à sous-estimer l'influence de Google My Business pour développer leur institut! Pourtant, aujourd'hui quatre consommateurs sur cinq utilisent les moteurs de recherche pour trouver des informations locales. Ce qui fait de Google My Business l'outil fondamental pour booster votre SEO local, et attirer une clientèle de proximité. Google étant le moteur le plus utilisé en France.

### Soyez visible, en première page des recherches

Vous l'aurez compris, le site Internet de votre entreprise est la vitrine virtuelle dont vous ne pouvez pas vous passer aujourd'hui afin d'accroître votre notoriété. Mais celui-ci exige d'être réalisé dans les règles de l'art. En séance de coaching, lorsque l'on fait le point sur la visibilité sur le web de l'institut, je vois encore trop régulièrement les sites de mes clientes arriver en deuxième, voire troisième page, des recherches Google et dans tous les cas ceci est dû à un mauvais référencement.

### LE BLOG

Le blog est une autre manière de communiquer avec vos clientes ou vos potentielles futures clientes. Il permet de montrer votre expertise lorsque vous traitez de sujets pointus tels que l'importance d'utiliser un contour des yeux ou quels sont les méfaits des UV sur la peau, mais aussi de créer une certaine proximité avec votre public. Vous pouvez également y aborder des sujets plus généraux, tels que le développement personnel, des conseils bien-être...

### L'intérêt du blog

Le blog vous permet d'améliorer votre visibilité sur Google et encore plus s'il est rattaché à votre site, cela améliorera son référencement. Vous pouvez également partager vos articles sur les réseaux sociaux tels que Facebook et ainsi capter une autre catégorie de prospects qui seront dirigés vers votre blog et donc votre site Internet. Cela permet de générer plus de trafic sur votre site Internet et de transformer des prospects en clients.

### Soignez votre discours

Le ton peut être moins conventionnel que vos autres rubriques, si vous vous adressez à une clientèle plutôt jeune, le tutoiement peut même être observé. Attention à toujours soigner votre orthographe et n'hésitez pas à vous faire relire, il n'y a rien de plus dévalorisant pour votre image qu'un article truffé de fautes et mal écrit.

### Comment ça marche ?

Vous pouvez donc faire de Google My Business un véritable atout pour améliorer votre visibilité sur Internet. Grâce aux informations renseignées sur vos fiches (adresse, téléphone, horaires, avis, site Internet), votre institut de beauté apparaît sur le moteur de recherche Google grâce au pack local (l'emplacement dans la page de résultats Google qui permet de présenter des points de vente locaux), ce qui optimise votre référencement SEO. Dès qu'un internaute effectue une recherche, Google lui propose les établissements proches géographiquement et correspondant à sa recherche. S'il n'a pas émis de recherche de localisation spécifique, le pack local prendra en compte sa géolocalisation. Avoir une fiche Google My Business vous permet donc d'être présente sur le moteur de recherche Google et d'être visible par la majorité des internautes. ●●●

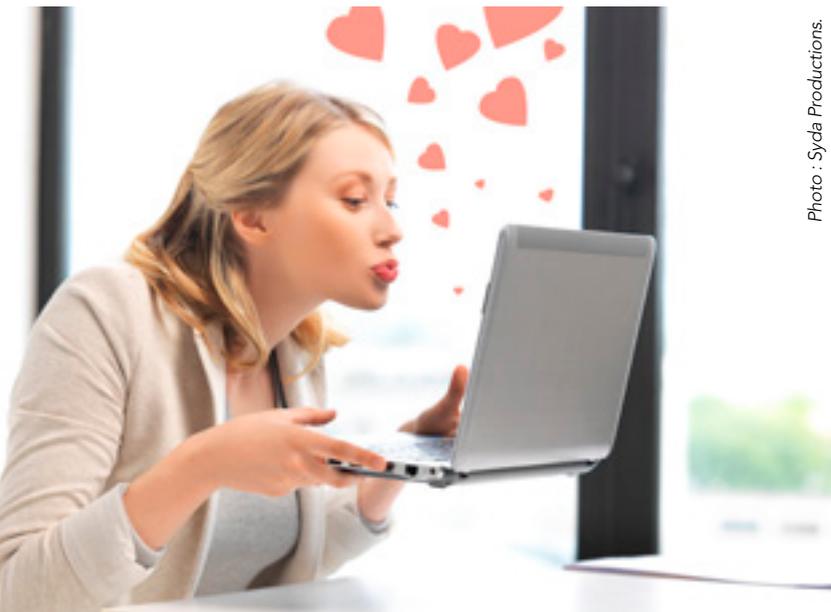


Photo : Syda Productions.

- Dès lors qu'un internaute se renseigne sur Internet à propos d'un produit ou d'un service du secteur de la beauté, vous remonterez automatiquement dans les résultats de recherche. Plus vous avez d'avis, plus votre fiche est bien remplie et complète, plus vous avez de chance que votre établissement soit bien référencé sur Google. Afin d'optimiser votre référencement local, il est primordial d'inclure un maximum d'informations sur votre établissement.

## GOOGLE MAPS

Grâce à votre fiche Google My Business, votre institut de beauté est référencé automatiquement sur Google Maps, le service de cartographie en ligne proposé gratuitement par Google. Google Maps sert d'itinéraire et de GPS. Il est une aide très appréciée pour trouver son itinéraire rapidement dès lors que l'on renseigne ses informations ou que l'on active la géolocalisation. Le but est de proposer le chemin le plus court. Donc si une cliente effectue une recherche «institut de beauté» ou «esthéticienne» ou «massage» et que votre institut est proche de la personne qui fait la recherche, il y a de fortes chances que ce soit votre établissement qui lui soit proposé. Si vous possédez une fiche Google My Business, votre point de vente sera localisable beaucoup plus facilement et sera positionné sur la carte.

### Les conseils pour attirer un maximum de clientes

Afin d'attirer plus de clientes au sein de votre centre beauté et de booster votre trafic local, il est nécessaire et indispensable d'entrer un maximum d'informations sur votre fiche Google My Business (horaires, adresse, téléphone...). Je vous conseille également de mettre régulièrement à jour votre fiche Google My Business : il est nécessaire par exemple de mettre à jour les horaires exceptionnels.

Aujourd'hui, 54 % des consommateurs recherchent les heures d'ouverture parmi l'information locale et un client mal informé devient facilement un client mécontent. Des fiches Google My Business bien administrées boosteront au maximum votre attractivité. Pensez également à y poster régulièrement des actualités sur vos offres, les nouveautés que vous proposez ou sur les prestations que vous souhaitez mettre en avant.

### L'importance des avis

Un autre point important est qu'aujourd'hui de plus en plus de consommateurs se renseignent sur les points de vente avant de s'y rendre. C'est une stratégie qui pourra leur permettre de choisir le meilleur service ou encore l'institut le plus adapté à leur besoin. D'après une étude de l'agence SEO Tribunal, 86 % des internautes recherchent des avis sur Internet avant de se déplacer dans un établissement. Les fiches Google My Business permettent à vos clientes de laisser un avis, après leur visite au sein de votre institut. Même si la majorité des clientes connaissent aujourd'hui ce système d'évaluation, une poignée de personnes seulement le font d'elles-mêmes. Alors, lorsque qu'une cliente vous fait part de sa satisfaction, rappelez-lui de vous laisser un avis et quelques mots sur l'expérience qu'elle vient de vivre dans votre institut. N'oubliez pas de répondre à tous les avis laissés sur la fiche de votre institut car cela vous permet de répondre aux attentes et aux éventuelles insatisfactions de vos clientes. Enfin, vous montrez que votre entreprise est réactive et accessible, ce qui renforce la fidélité de vos clientes. Veillez donc à toujours apporter un service irréprochable afin d'obtenir la note maximale de cinq et ainsi vous voir établir une moyenne maximale de vos notes qui sera par la suite indiquée sur votre fiche sous forme d'étoiles.

### LES RESEAUX SOCIAUX : FACEBOOK, INSTAGRAM, YOUTUBE...

Les réseaux sont un média incontournable pour donner de la visibilité à votre entreprise sur Internet. Ces réseaux vous permettent de renforcer votre image de marque grâce à la publication de contenus qui reflètent ce que vous proposez à vos clientes. Vous leur permettez d'accéder à

vos univers tout en restant chez elles. Aujourd'hui, elles ont besoin de voir l'endroit, de visiter virtuellement les cabines de soin, de ressentir l'ambiance de votre institut avant même d'en avoir franchi le seuil.



Photo : VideoFlow

### Une image vaut mille mots

Les réseaux sociaux vont augmenter votre visibilité car vous allez toucher une clientèle habituée de ces réseaux. Attention toutefois à bien choisir sur quels réseaux sociaux vous allez communiquer. En effet, selon la cible de vos clientes, vous ne toucherez pas de quarantennaires ou de cinquantennaires en publiant des vidéos sur TikTok et vous n'attirez pas une clientèle de moins de 30 ans en publiant sur Facebook. À chaque âge, son réseau social et à chaque réseau social, sa fonction. L'idéal étant de communiquer sur deux, voire trois réseaux, si vous vous sentez à l'aise et que cela ne vous prend pas trop de temps. À vous de choisir quels réseaux sont les plus adaptés en fonction de votre offre et de votre cible. Pour que votre communication soit efficace via les réseaux, il est primordial de publier régulièrement. C'est votre constance qui augmentera votre visibilité, donc mieux vaut ne pas publier tous les jours mais trois fois par semaine tous les mois que de faire des publications de manière sporadique et irrégulière.

Sur 7,77 milliards d'habitants sur Terre, 66 % de la population possède un mobile, 59 % navigue sur Internet et 49 % fréquente les médias sociaux (chiffres avril 2020).

Donc les réseaux sociaux vous permettent de gagner de la visibilité en créant de l'émotion et de l'engagement. Ils valorisent votre centre de beauté, à condition bien sûr de soigner votre contenu. Évitez les images ou vidéos potaches qui ne véhiculent pas l'image de prestige que doit représenter le monde de l'esthétique. Au contraire, concentrez-vous sur du contenu qui va renforcer votre image de marque.

### L'E-MAILING

Une campagne d'e-mailing ou une newsletter possèdent de nombreux avantages, tels que la simplicité, la rapidité et le faible coût. Pour réussir votre communication par e-mail, il est cependant essentiel de prendre en considération quelques impératifs :

#### Adressez-vous aux bonnes personnes

L'e-mail doit être adressé aux bonnes personnes et pour cela il est important de bien exploiter votre fichier clients. Aujourd'hui, les solutions de gestion informatique de votre entreprise vous permettent d'extraire des listings clients en fonction de votre cible grâce à l'utilisation de filtres, tels que le panier moyen, le type de prestations effectuées, le chiffre d'affaires annuel généré par client...

#### Envoyez votre e-mail en nombre

L'e-mail doit être envoyé en nombre suffisant : seul un destinataire sur cinq ouvrira le message. Donc si vous souhaitez toucher une vingtaine de personnes, il vous faudra cibler un envoi d'une centaine d'e-mails. Des plateformes gratuites permettent de faire des envois groupés de mails.

---

## POUR QUE VOTRE COMMUNICATION SOIT EFFICACE, IL EST PRIMORDIAL DE PUBLIER RÉGULIÈREMENT

---

#### Une mise en page belle et pertinente

Vous pouvez créer vos mises en page et réutiliser la même pour gagner du temps. Gardez toujours une présentation similaire avec votre logo, les liens vers votre site Internet, vos réseaux sociaux, votre site marchand si vous en possédez un. Incluez des boutons d'appel à l'action dans le corps de votre mail afin de pouvoir ensuite analyser l'intérêt qu'a suscité votre contenu. L'e-mail doit être envoyé pour une véritable information : lancement d'un nouveau produit ou prestation, invitation à un événement, offres commerciales.

#### Trop d'infos tue l'info

Gardez en tête que votre newsletter sera sûrement lue sur smartphone, donc ne cherchez pas à y inclure trop d'informations au risque de ne pas être lue jusqu'au bout. Vous pouvez envoyer vos informations en plusieurs fois afin d'accroître votre présence dans la tête de vos clientes. L'envoi de mailings inspire une image dynamique de votre entreprise et permet de renforcer le lien avec vos clientes.

Vous l'aurez compris, Internet est un canal de communication fondamental pour développer votre entreprise aujourd'hui. La plupart des axes de communication cités ci-dessus sont gratuits ou représentent un très faible coût comparé à la notoriété que vous pouvez en retirer. Veillez néanmoins à toujours soigner vos contenus, afin de véhiculer une image prestigieuse et montrer ainsi que les esthéticiennes ont plus d'une corde à leur arc ! 