

C'EST LA TECHNOLOGIE QUE J'AI CHOISIE

Magali Bolzan gère depuis 2006 l'Institut Ô Temps pour Soi à Cessy. Ce n'est qu'en 2020 qu'elle a décidé de proposer de la technologie. Sa dernière acquisition est le laser, elle en est ravie !



GRÂCE AU LASER,
J'AI ATTIRÉ DE NOUVELLES
CLIENTES À L'INSTITUT

Depuis 2006, je gère l'institut de beauté Ô Temps pour Soi, institut que j'ai décidé d'installer et d'agrandir en 2021 au sein de l'Espace 77. L'Espace 77 est un centre qui réunit plusieurs activités autour de la santé et du bien-être incluant un salon de coiffure, un salon d'esthétique et une douzaine de thérapeutes : naturopathe, sophrologue, hypnotiseur... À l'installation, j'ai pris toutes les technologies chez Corpoderm. Depuis 2020, je propose la lumière pulsée pour la photo-dépilation et la réjuvenation, ensuite l'Adipologie pour traiter les problèmes de cellulite et de raffermissment cutané, la pressothérapie, et enfin le laser pour la photo-dépilation et également pour des raisons de marketing et de captation de nouvelles clientes.

MOI ET LA TECHNOLOGIE

Depuis l'ouverture de mon institut en 2003 jusqu'en 2020, je travaillais seule, je me sentais débordée, stressée, par conséquent je ne me voyais pas inclure de nouvelles technologies. J'ai eu durant de longues années également un problème de place et beaucoup d'appréhension par rapport à la législation concernant les nouvelles technologies.

Le déclic est arrivé pendant le Covid. À l'époque, tout le monde parlait de plus en plus de la lumière pulsée, ce n'était toujours pas légiféré et, pourtant, de nombreux instituts proposaient cette prestation. J'ai pensé qu'il y avait une opportunité, c'était un gros investissement mais j'allais tellement perdre avec le Covid qu'il me fallait prendre des décisions, je l'ai prise et je me suis lancée. J'ai donc investi dans la lumière pulsée. J'ai passé une année très à l'étroit avant l'intégration de l'Espace 77.

LE CHOIX DE CORPODERM

Après avoir échangé avec les commerciaux de différentes marques, le bilan était sans appel. Corpoderm a été la seule marque à tenir un discours qui a su me rassurer. C'est la seule marque qui m'a inspiré confiance. Dans la proposition de Corpoderm, nous étions plus dans une démarche de partenaires que dans une démarche commerciale.

Avec le recul, aujourd'hui, je peux l'affirmer, je ne regrette pas mon choix, ils sont de bon conseil, toujours à l'écoute et proches de moi, et proposer la lumière pulsée était une belle idée, ils ont su m'accompagner.

LE LASER

Je suis à la frontière suisse où les esthéticiennes proposent le laser depuis longtemps. Mes clientes me demandaient pourquoi je ne l'avais pas alors que j'avais la lumière pulsée. Elles me réclamaient le laser qui, selon elles, donne de très bons résultats et avec moins de séances, comparé à la lumière pulsée. Afin de répondre à

cette forte demande j'ai donc fait l'acquisition en octobre dernier de la technologie Leaseir, laser diode. J'avoue avoir attendu d'y voir un peu plus clair au niveau de la législation mais comme rien n'avance, j'ai pris la décision de me lancer.

LE LANCEMENT DU LASER

J'ai acheté mon laser chez Corpoderm, je ne me voyais pas l'acheter ailleurs ! Et je ne regrette pas mon investissement. J'ai eu une formation de qualité, toutes les réponses et un suivi très bon. Comme d'habitude, l'accompagnement était complet et sérieux.

Les retours des clientes

Grâce aux campagnes de communication sur le laser et au bouche-à-oreille, énormément de clientes qui ne connaissaient pas l'institut sont venues. J'ai attiré de nouvelles clientes ces derniers mois et cela confirme qu'il y a une forte demande sur cette technologie. Quand mes clientes viennent, je leur propose de leur faire les aisselles au laser, elles ressentent la différence, c'est moins douloureux, la séance est plus rapide et les résultats arrivent plus rapidement. J'ai donc réussi à les transformer de l'IPL au laser diode.

Le coût au quotidien du laser

La laser reste un investissement onéreux mais en termes de consommable, c'est moins coûteux que la lumière pulsée, chez Corpoderm en tout cas. Je facture plus cher mes clientes mais elles l'ont tout à fait compris, c'est une tout autre technologie. Un exemple : pour les demi-jambes, nous étions à 120 € la séance en lumière pulsée et maintenant, la séance avec le laser est à 180 €.

Mon quotidien

L'acquisition du laser m'a beaucoup apportée. Tout d'abord, il m'a confortée dans l'idée qu'il faut que nous soyons trois esthéticiennes pour faire tourner l'institut et forcément cela génère plus de chiffre d'affaires. Je travaille mieux, je facture plus, et j'ai une stabilité et tranquillité d'esprit me permettant de consacrer du temps à diverses tâches toutes aussi importantes.

En prenant mon laser chez Corpoderm, je peux vous garantir que la formation est incroyablement bien faite, je me suis lancée sans inquiétude avec mes clientes. Je me demande ce qu'attend le gouvernement pour avancer sur le sujet du laser



AVEC CORPODERM, NOUS SOMMES PLUS DANS UNE DÉMARCHE DE PARTENAIRES QUE DANS UNE DÉMARCHE COMMERCIALE

en institut sachant qu'il y a d'autres pays d'Europe où les esthéticiennes le proposent depuis des années, elles sont parfaitement encadrées, formées. Pourquoi, aujourd'hui, est-ce compliqué de donner ce droit aux esthéticiennes françaises ? Si vous voulez mon avis, nous sommes face à un nouvel IPL, nous pourrions l'utiliser sans aucune législation.

MESSAGE À UNE ESTHÉTICIENNE

Alors si vous décidez de proposer du laser, choisissez bien votre partenaire, un partenaire qui vous accompagne vraiment, qui a une formation sérieuse, certifiée, agréée, et qu'il y ait cette poursuite des échanges. Regardez bien tous les aspects techniques et financiers, tels que le prix des consommables. Avec Corpoderm, si j'ai une question, j'envoie un SMS ou un e-mail et j'ai une réponse dans la journée. C'est très important d'avoir le soutien de son formateur et surtout des réponses rapides.

Il faut proposer de la technologie au bon moment, il faut bien connaître votre marché et avoir les reins solides. Je l'ai fait dans les dernières années car je pensais remplir les conditions qui me permettaient de le faire et maintenant, je suis déjà en train de réfléchir à ma prochaine technologie... ■