



Par Marcel Benoit



ZEN LATITUDE

« Ou comment se faire plaisir, se faire du bien et lâcher prise. »

Marcel BENOIT : Quelles sont les particularités de votre cabinet ?

Monsieur PÉTOIN : En créant notre cabinet, nous avons décidé d'offrir à notre clientèle des soins très personnalisés, permettant à celle-ci d'être cocoonée et d'avoir une prise en charge adaptée. Nous avons donc choisi de nous développer dans une petite structure, seulement 48m² mais nous avons voulu en faire un lieu intime, où toute personne franchissant notre porte se sente bien et désire s'y détendre. Nous avons tenté au maximum de nos possibilités d'y intégrer les 4 éléments : l'eau, le feu, la terre et l'air. Nous avons ainsi choisi de ne développer que quelques soins et produits afin de répondre au maximum à nos exigences de qualité, de naturel, de technicité et de plaisir. C'est avec ceci que nous avons offert à notre clientèle, l'accès à la réconciliation entre le corps et l'esprit. En créant cet espace de chaleur, en développant le sens du toucher et en ayant une oreille attentive, nous souhaitons à tous nos clients de se faire plaisir, de se faire du bien et de lâcher prise.

M.B. : De quel type d'équipement disposez-vous ?

Mr. P. : Nous avons fait le choix d'aller à l'essentiel :

- Une table de massage apportant un maximum de confort pour les différentes thérapies.
- Le Spa-Jet™, un équipement 100 % spa dans 2m² de bonheur.
- Nos mains qui sont pour nous le moteur de notre activité.

M.B. : Qu'est ce qui a justifié le choix de vos équipements ?

Mr. P. : Le sens du toucher que nous avons développé, nous a permis de proposer des soins d'ostéopathie (essentiellement fonctionnelle et fluide), des soins énergétiques (jin shin jyutsu® : harmonisation de l'énergie vitale dans le corps). Nous avons aussi voulu être assistés par les soins spa et le Spa-Jet™ nous a permis de compléter nos soins et d'offrir

des prestations complètes dans 2m². Cet équipement novateur allie l'hydrofusion™ qui est l'association de deux technologies produisant de la chaleur : l'une par la vapeur et l'autre par le rayonnement d'infrarouges longs, avec une véritable thérapie d'hydro massage, grâce à la douche à affusions et le massage aquatique sous le corps, créant ainsi un environnement spa sans équivalent. Ce qui a été déterminant dans notre choix, c'est la possibilité de proposer en même temps l'aromathérapie, la chromothérapie, l'oligothérapie et la musicothérapie.

M.B. : Quel type de prestations proposez vous dans votre centre ?

Mr. P. : Nous proposons bien évidemment des soins à la carte en ostéopathie et en thérapie énergétique. En fonction des besoins des personnes, nous les revoyons plusieurs fois à plus ou moins brève échéance. Pour les soins incluant le Spa-Jet™, nous proposons tous les programmes à notre disposition : amincissant, anti-cellulite, raffermissant, dynamisation cutanée, anti-âge, bien être, relaxation, ... Nous proposons ces soins à la carte ou sous forme de cure (patchwork de différents soins) associant des massages nous permettant de prodiguer toute une palette de soins de la peau et du corps à la fois revigorants et délicieusement apaisants grâce aux soins cosmétiques. Et pour conclure ce soin, nous prenons un temps d'échange en partageant un thé naturel.

M.B. : Quels produits cosmétiques utilisez vous ?

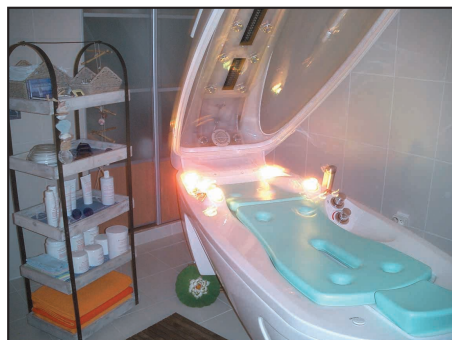
Mr. P. : Nous avons décidé d'utiliser la gamme Spasense by Biosel, basée sur l'équilibre harmonieux Feng Shui entre le Yin et le Yang, deux forces énergétiques opposées mais complémentaires. Nous proposons cette gamme pour sa qualité des produits, sa texture, son parfum, son naturel et son alliance des énergies des plantes. Nous proposons aussi des produits considérés comme non cosmétiques mais qui apportent un réel bien-être comme des oreillers en balles d'épeautre ou de sarrasin (pour le confort du sommeil et donc de la forme), des coussins avec des noyaux de cerises (bouillotte

100% naturelle) et des encens naturels (purification et détente de l'air ambiant).

M.B. : Comment communiquez vous en termes de publicité ?

Mr. P. : La meilleure des publicités est le bouche à oreille alors pour commencer nous avons fait découvrir la nouveauté du Spa-Jet™ à nos meilleurs clients par une offre promotionnelle. Bien entendu, en échange de cette petite offre, ils repartaient avec un lot de prospectus pour nous faire mieux connaître.

Ensuite, afin de développer notre clientèle, nous avons choisi une décoration vitrine indiquant nos activités et notre esprit. Nous avons complété notre publicité par une distribution en boîte aux lettres et dans des magasins de contact (hôtels, coiffeurs, ...).



M.B. : Parlez-nous du profil de votre clientèle !

Mr. P. : Ce sont des clients actifs, de toute catégorie sociale et de tous âges qui s'accordent un moment agréable de détente pour évacuer un stress, des tensions ou tout simplement se faire plaisir quelque soit le type de soin. Ce sont des clients qui après un soin en ostéopathie désirent poursuivre l'acquisition du bien-être par des soins spa. Quelques uns ne veulent pas attendre les vacances au bord de mer pour profiter des soins spa. C'est aussi prétexte à faire un cadeau pour la famille ou un(e) ami(e).

ZEN LATITUDE

C. Cial Les Terrasses
Avenue Gab. D'Estrées
91830 LE COUDRAY MONTCEAUX
www.zenlatitude.free.fr