

Un dépaysement total... pour un voyage des sens !

Entretien avec Mr Gregory DE SAULTY, responsable du centre L'HAIR DU 6EME SENS
157 RUE JEAN JAURES - 59160 LOMME - Tél. : 03 20 09 85 50



Quelles sont les particularités de votre centre ?

Il y a 4 ans, j'ai créé un salon de coiffure sur l'angle d'une avenue très passante. Nos clients se sentent tout de suite dépayés dans un environnement très zen et exotique... bambous, palmiers, galets, meubles en Wengé. En 2007, une enquête réalisée auprès de 300 clients a mis en évidence une forte demande de soin corps, de relaxation et le plébiscite du SPAJET. Depuis septembre 2007, nous sommes donc équipés de cette bulle de détente que nous avons installée dans une magnifique cabine.

Quel est le matériel qui a une place prépondérante dans votre centre ?

Sans aucun doute le SPAJET ! Comme nous avons la chance d'être situé sur un angle de rue, nous profitons d'une



belle visibilité avec 5 vitrines. Évidemment, il fallait profiter de cette opportunité et faire en sorte que le SPAJET soit visible de l'extérieur... tout en créant une ambiance cocooning à l'intérieur. Ainsi, le soir après la fermeture du centre seules les couleurs de la chromothérapie du cocoon éclairent la cabine et se reflètent sur le dôme transparent, pour le plus bel effet ! Opération marketing assurée !

Comment mesurez-vous l'efficacité de cet appareil ?

Les résultats en amincissement sont spectaculaires ! je demande aux clients et clientes de m'amener à leur première séance un pantalon d'une taille inférieure dans lequel ils ou elles ne rentrent plus. Puis je leur fais à nouveau essayer au bout de la 6^e séance et leur sourire radieux me suffit pour voir les résultats... L'une de nos clientes a perdu 5 kg au bout de la 5^e séance. La nutritionniste qui la suit n'en revenait pas ! Pour ce qui est des séances de relaxation, les clients enthousiastes me disent très souvent : " *c'est du pur bonheur !* "

Quel type de prestation « soin du corps » proposez-vous dans votre centre ?

Bien souvent, pour commencer, nos clientes se laissent séduire par une séance de relaxation appelée Aquatica, qui me semble être la meilleure séance pour découvrir l'appareil. Ensuite, rassurées et conquises, nos clientes optent pour les cures amincissantes. Nous leur montrons les résultats scientifiquement prouvés, et elles ne peuvent pas résister !!! Nous remportons aussi un vif succès avec le spa « Beauté à l'oriental » que nous réalisons avec la gamme Spasense

spécialement adaptée au SPAJET. Pour la Saint-Valentin nous allons proposer une « formule à croquer » : gommage au pamplemousse suivi d'un enveloppement au chocolat ! Irrésistible !

Quelle est votre démarche marketing/publicité pour vous faire connaître ?

En fait la clientèle existante du salon a suffi largement au développement de l'activité avec le SPAJET. Ensuite, c'est tout simplement l'effet bouche à oreille qui a fait le reste. Nous diffusons des spots publicitaires sur Canal 9 et nous allons pour les fêtes faire envoyer un mailing de 5000 flyers dans toutes les boîtes-aux-lettres du secteur. Sur la porte d'entrée du salon, nous avons collé la vitrophanie du SPAJET... comme une invitation à un voyage Polysensoriel...

Quelle autre question aimeriez-vous que l'on vous pose ?

Quelle rentabilité obtenez-vous avec SPAJET ?

Grâce à l'arrivée du SPAJET nous avons pu développer une nouvelle activité SPA, complémentaire à notre salon de coiffure. Après avoir été coiffés nos clients font une séance SPAJET et restent impeccables ! Nous avons pu séduire une nouvelle clientèle masculine avec le SPAJET, ces derniers sont devenus maintenant des clients du salon de coiffure. Il y a vraiment une synergie entre les deux activités. Avec 3 à 4 séances SPAJET par jour, il est clair que cet investissement sera rentabilisé en moins d'un an !

N° Indigo 0 825 840 830