



par Laure JEANDEMANGE

**Vous voulez apporter toujours plus de résultats à vos clientes, vous voulez augmenter votre chiffre d'affaires ? Alors l'appareillage est fait pour vous mais peut-être hésitez-vous encore à vous lancer... Pour vous aider, voici les témoignages de trois esthéticiennes qui ont dit oui à l'appareillage et ne le regrettent pas !**



**SANDIE RAISIN**



**Aquaforme,  
2 rue du Clos Bouquet,  
91310 Monthéry.  
[www.centredebeaute-aquaforme-spas.fr](http://www.centredebeaute-aquaforme-spas.fr)**

Ma mère est esthéticienne, j'ai toujours été entourée de produits cosmétiques. Mon parcours professionnel est éclectique, je suis une touche-à-tout : mode, hôtellerie, décoration. C'est à 30 ans que je décide de suivre une formation d'esthétique. Aujourd'hui, je travaille avec ma mère. Nous sommes six esthéticiennes. Nous avons cinq cabines et nous travaillons avec **LPG** Decléor et Guinot.

**Pourquoi le «Mobilift» ?**

Je trouve que certains appareils sont une aide précieuse si l'on veut obtenir un résultat visible rapidement. Nous travaillons avec LPG depuis 1990. Quand LPG a lancé son premier appareil pour le visage, le «Lift 6», j'ai été séduite par cette technique de massage parfait.

Lorsque la commerciale est venue nous présenter le dernier : le «Mobilift», j'ai été épatée par la sensation que procure le pincement Jacquet de l'appareil ainsi que ses prouesses techniques.

**La communication pour le lancement**

Nous proposons la séance découverte tout au long de l'année à 15 euros au lieu de 46 pour 30 minutes. Il y a une multitude de programmes de soins qui permettent de répondre à tous les problèmes liés au vieillissement de la peau. Auprès de mes clientes, j'insiste beaucoup sur le fait que les résultats sont scientifiquement prouvés grâce à des biopsies faciales avec 80 % d'acide hyaluronique et 46 % d'élasticité en plus après une cure de dix, douze séances. Nous n'avons pas offert de séances. Nous avons proposé la séance découverte à 15 euros à vraiment tout le monde, c'est un prix d'appel très abordable. Après la séance d'essai, cela a débouché dans 75 % des cas sur l'achat d'une cure de dix soins à 460 euros ! Cette promotion était annoncée via notre e-news envoyée aux clientes et dans l'institut.

**Les résultats**

Après une séance, le grain de peau est affiné, les traits sont lissés, la peau est plus lumineuse, plus souple, repulpée. Les clientes sont généralement bluffées.

Je leur présente le «Mobilift» comme un soin technique, sans gommage, sans pose de masque ni de modelage. Elles imaginent alors qu'elles ne seront pas détendues mais à la fin du soin, elles sont tout d'abord surprises par les résultats et très relaxées. Elles ont passé un bon moment.

À la fin de la cure, les effets de la première séance sont décuplés, les rides sont repulpées, l'ovale est mieux dessiné. Personnellement, je profite de l'«Endermolift», à 37 ans, je commençais à voir certaines rides se prononcer un peu trop sur mon visage et depuis que j'utilise l'appareil régulièrement elles se sont vraiment estompées.

**Message à une esthéticienne qui hésiterait à s'équiper du «Mobilift»**

Il ne faut pas hésiter ! C'est un soin facile à conseiller, vous pouvez le proposer seul ou l'intégrer dans des protocoles de soins visage classiques en complément ou à la place du modelage.

Beaucoup de femmes pensent à la chirurgie esthétique sans vouloir franchir le pas. Le «Mobilift» est une excellente alternative. C'est le seul appareil qui permet de stimuler l'acide hyaluronique, c'est une méthode non invasive et sans ajout de cosmétique.

Le «Mobilift» est un petit appareil posé sur un meuble roulant donc facilement déplaçable. Vous pouvez l'utiliser dans un espace détente, sur un fauteuil sans pour autant monopoliser une cabine et proposer un soin découverte ou même un soin express (il existe différents programmes de 10, 15 ou 30 minutes. Le programme zone permet de travailler sur une partie du visage yeux, ovale, décolleté...). La cliente n'a pas besoin de se déshabiller, le démaquillage des yeux n'est pas nécessaire, c'est un soin facile à conseiller et agréable à ressentir.

APPAREIL



## SORAYA KERR



*Institut Haute Technologie,  
24 rue de l'Argenterie, Spa Urbain,  
6 place du marché aux Fleurs,  
34000 Montpellier.*

Après avoir été employée en institut, puis en parfumerie, je suis passée responsable d'une structure. Depuis 1995, je me suis installée. Aujourd'hui, j'ai deux instituts, mon objectif est d'en ouvrir un troisième.

J'ai donc un institut haut de gamme de très haute technologie avec les produits LPG et Carita et un spa urbain avec comme concept les massages du monde où je travaille avec Decléor et La Sultane de Saba.

### Moi et l'appareillage

Les cosmétiques et le manuel, c'est très bien mais on est vite limité en termes de résultats. J'ai la chance d'avoir un mari médecin. Ensemble, nous avons commencé les recherches. J'ai toujours connu LPG, c'est quand même la référence en technologie, sécurité, sérieux et en résultat surtout. Avec de l'appareillage, je décuple les effets de mon soin, j'obtiens un vrai résultat visible et durable au niveau des cellules. En minceur, les résultats sont spectaculaires, surtout quand on conjugue les appareils. À ce jour, j'ai sept appareils, chacun a un objectif défini, ils se complètent. L'objectif est d'avoir des soins et des résultats à la perfection.

Les clientes ont bien compris que l'appareillage est un complément de la main, du conseil de l'esthéticienne, si elles veulent avoir le résultat adéquat. Chez nous, il y a de tout, je ne vais pas vendre un soin en fonction de l'appareil que j'ai, je vais vendre un soin par rapport à l'objectif souhaité. En fonction du diagnostic, je sélectionne l'appareil adéquat. Toutes mes esthéticiennes adhèrent à tous mes appareils, c'est difficile de ne pas adhérer quand on voit les résultats.

### Pourquoi le «Mobilift» ?

Le «Mobilift» est un concept que je cherchais à mettre en place depuis plusieurs années. Je recherchais des soins rapides avec un maximum de résultats et sans rendez-vous. J'ai rêvé de cet appareil, LPG l'a fait. J'avais envie de développer davantage les soins visage dans mon institut et le «Mobilift» m'a totalement séduite : super design, compact, facile à déplacer, il ne prend pas de place, ce qui est parfaitement adapté lorsqu'on a un institut de petite taille comme le mien ! De plus, j'ai été très attirée par les nouveaux protocoles et notamment par cette nouvelle carte de soins zone possible grâce à la nouvelle tête «Ergolift». La stimulation est plus intensive, l'action plus pro-

fonde et les résultats plus rapides ! Cet appareil est un véritable moteur de rajeunissement et 100 % naturel. Que peut-on demander de mieux ?

Faire des soins en vitrine, c'est une idée que j'avais en tête depuis quelques années déjà car je suis sans cesse à la recherche de nouveautés et à l'affût des nouvelles tendances. J'avais envie de me distinguer de mes concurrentes, de susciter la curiosité des passants. En esthétique, tout se passe en cabine, les clientes ne savent pas ce qui se fait et comment cela est fait. Avec ce concept, il est maintenant possible de voir comment est réalisé un soin visage et surtout ça donne envie !

### La promotion du «Mobilift»

L'avantage d'un tel appareil est que la promotion se fait pratiquement toute seule car c'est un bar à lift, on passe devant la vitrine et là, la cliente est forcément interpellée... Le fait de voir l'appareil hors cabine attire l'attention, c'est un spectacle, ça donne envie. Ça m'a permis de conquérir de nouvelles

clientes : au minimum six nouvelles clientes par jour viennent pour prendre des rendez-vous ! Sans compter toutes les personnes qui entrent pour demander des renseignements : c'est quoi, comment ça marche, quels sont les résultats ?...

J'ai organisé des journées portes ouvertes avec la presse locale. Il y avait des séances gratuites pour tester l'appareil. Je ne travaille que sur un côté, la cliente se regarde et, là, elle ne peut que constater l'effet spectaculaire. Cette opération portes ouvertes a généré beaucoup de ventes de cures. C'est tout l'avantage du bar à lift, des clientes qui ne venaient pas parce qu'il fallait prendre rendez-vous, aujourd'hui, elles sont là tous les jours. Elles

passent et entrent spontanément pour profiter de leur séance. Le bar à lift est sans rendez-vous.

### Message à une esthéticienne qui hésiterait à s'équiper du «Mobilift»

Je vous le recommande vivement, c'est un appareil qui est vite amorti. Le soin commence à partir de 20 euros pour dix minutes de soins, jusqu'à 50 euros, voire 60 euros lorsqu'il y a un masque et alors le soin dure une heure.

D'autre part, c'est formidable de répondre à la demande sans rendez-vous, au soin express avec des résultats extraordinaires. Le soin est court par rapport à d'autres et les résultats sont incroyables. Mon objectif premier est le résultat rapide, c'est ça qui m'intéresse et, là, je suis comblée !

De plus, les nouveaux soins zone poussent à l'achat impulsif car ils sont rapides et pas chers. Certaines de mes clientes viennent même pendant leur pause déjeuner ! Je ne mobilise aucune cabine, je peux recevoir davantage de clientes et dégager plus de rentabilité. Et puis ça permet d'attirer une nouvelle demande à laquelle je ne répondais pas avant. Grâce au «Mobilift», j'ai développé mon activité soins visage de 20 % !

**Grâce à  
l'appa-  
reillage,  
je décuple  
les effets de  
mon soin.**



## CANDY BOUVARD CHAPUIS



**Institut Candy,  
rue des Marchands,  
38200 Luzinay.  
[www.institutcandy.fr](http://www.institutcandy.fr)**

J'ai passé mon CAP et mon BP à l'École SEPR de Lyon. À 22 ans, je me suis installée. Aujourd'hui, je suis accompagnée d'une employée et d'une apprentie, nous travaillons avec Pier Augé et Gisèle Delorme.

### Moi et l'appareillage

Je suis très modelage, j'aime beaucoup la main mais pour tout ce qui est minceur, drainage, je dois reconnaître que la main a ses limites. Depuis 2008, je travaille avec l'«Endermolift». Un jour, on m'a parlé du «Mobilift» qui venait de sortir. Ça ne m'intéressait pas, j'étais très satisfaite de l'appareil que j'avais. Mais lorsque le commercial est venu à l'institut pour nous faire essayer le «Mobilift», j'ai craqué, on ressent vraiment une gymnastique des cellules de la peau. Après seulement dix minutes de séance, on a ce ressenti qui perdure pendant plusieurs heures avec en plus un incroyable éclat du teint. Il est important pour moi d'être à la pointe des résultats que je peux apporter à mes clientes, je me suis donc lancée.

### Le «Mobilift» et mes clientes appareillage

J'ai passé directement au «Mobilift» toutes mes clientes qui étaient en «Endermolift». Elles en étaient très satisfaites, mais là, elles ressentent une action beaucoup plus intense, profonde et qui dure vraiment dans le temps. Du coup, elles ont envie d'en refaire plus souvent car elles constatent une véritable efficacité.

### Le «Mobilift» et mes autres clientes

Nous avons utilisé notre vitrine, notre page facebook, notre tableau des nouveautés dans l'institut et j'ai envoyé également un e-mailing. Je ne propose pas de forfait mais directement un prix à la séance très attractif, à savoir 47 euros les 35 minutes.

### Le «Mobilift» au quotidien

La cliente peut intégrer le «Mobilift» dans son soin visage en plus ou à la place du modelage. Elle bénéficiera alors d'un vrai coup d'éclat. Elle peut profiter d'une cure anti-âge avec une vraie efficacité sur la profondeur des rides et au niveau des congestions.

Avant une séance de «Mobilift», je prodigue toujours à ma cliente un gommage car ainsi sa peau est vraiment réceptive aux principes actifs et aux manœuvres. Après la séance, je lui

applique un sérum anti-âge. En cure, le soin dure 35 minutes de «Mobilift» plus le temps du gommage et du masque, donc, en tout, je compte 45 minutes. Je vais mettre en place les soins express de 10 minutes qui se concentrent sur les yeux ou la bouche pour repulper et donner de l'éclat.

Les clientes en cure sur le «Mobilift» sont ravies, elles trouvent leur peau plus repulpée et ça, elles le constatent dès la première séance !

### Message à une esthéticienne qui hésiterait à s'équiper du «Mobilift»

Il faut ressentir l'appareil sur vous, c'est important, dans le raffermissement, dans l'anti-âge. On entend beaucoup de choses, je ne sais pas si c'est toujours très efficace mais avec le «Mobilift», il y a un progrès colossal. C'est vraiment l'avenir, ce n'est pas de la chirurgie, c'est 100 % naturel, et, en même temps, il y a une efficacité redoutable, je dis ça en toute sincérité. Je n'étais pas du tout partie pour acheter un nouvel appareil et, aujourd'hui, pourtant, je ne le regrette pas ! Grâce au «Mobilift», j'ai vraiment développé les soins visage pointus. La réputation de LPG pour le corps n'est plus à faire, ça fait quinze ans que je suis dans le métier, j'ai toujours entendu parler de LPG. Le visage, c'est beaucoup plus récent, et je pense que c'est l'avenir, on est en train de prendre un nouveau virage. Je suis très massage, très manœuvres, mais en termes d'efficacité, c'est bien d'apporter les deux. Un appareil de haute technologie est tout à fait conciliable avec un espace zen plus axé sur le corps. Il est important de travailler sérieusement, de suivre les formations régulièrement. Mon regret est que les instituts n'envoient pas forcément les employées en formation et je trouve qu'après, les résultats s'en ressentent. On voit beaucoup d'esthéticiennes qui font du LPG sur le visage ou le corps et qui ne sont pas formées et, ça, c'est la faute des employeurs. Si on utilise bien l'appareil, il y a des résultats ! Il est important d'être sérieuse et rigoureuse. Parfois, l'esthéticienne qui suit la formation n'est pas forcément celle qui fera le soin après et puis il y a des personnes qui achètent des appareils d'occasion, suivent-elles une formation LPG ? Dans mon institut, toute l'équipe part en formation. L'objectif est que la cliente soit contente et pour qu'elle soit contente il faut bien travailler, il ne s'agit pas juste de passer rapidement un petit appareil. ■

**LPG Systems,  
Technoparc de la Plaine, 30 rue du Dr Abel, BP 35,  
26902 Valence Cedex 09.  
Tél. 04 75 78 69 00.  
[www.lpgsystems.fr](http://www.lpgsystems.fr)**