

BEAUTÉ PRO BOOST

VISIBILITÉ LOCALE & MAÎTRISE DES RENDEZ-VOUS



GUIDE ESSENTIEL POUR LES PROFESSIONNELS DE BEAUTÉ & BIEN-ÊTRE

LIBÉREZ VOTRE POTENTIEL LOCAL ET OPTIMISEZ VOTRE EMPLOI DU TEMPS

POURQUOI PUBLIER SUR LES RÉSEAUX NE SUFFIT PAS À DÉVELOPPER UN COMMERCE DE BEAUTÉ

Comprendre comment les clientes cherchent aujourd'hui... et comment adapter sa visibilité locale



Livret proposé par la Fédération Française des Commerces de Beauté et Bien-être (FFCBB)

Mot de la Fédération

Partout en France, la Fédération Française des Commerces de Beauté et Bien-être échange quotidiennement avec des professionnelles et professionnels passionnés, investis, compétents.

- Et pourtant, un même constat revient sans cesse :

« Je communique, je publie, je fais des efforts... mais mon agenda n'est pas rempli comme je le souhaiterais. »

Ce livret n'a pas vocation à remettre en question votre savoir-faire, ni votre engagement. Il a pour objectif de mettre à jour certaines idées reçues sur la visibilité et d'apporter un éclairage clair sur les nouveaux usages des consommatrices.

Les comportements ont changé. Les outils aussi. Il est donc essentiel d'adapter sa stratégie pour continuer à développer son activité de manière durable.

UN CONSTAT PARTAGÉ SUR LE TERRAIN

Actions Vs Réalité Client(e)s



Vous publiez sur les réseaux sociaux. Vous montrez votre travail, votre univers, vos prestations.

Parfois, vous recevez des likes, quelques commentaires.

Mais :

- Les nouvelles clientes arrivent de façon irrégulière
- Vous dépendez beaucoup du bouche-à-oreille
- Votre visibilité varie selon les périodes

Ce sentiment est largement partagé.

Il ne s'agit pas d'un manque de motivation ou de professionnalisme.

Il s'agit le plus souvent d'un décalage

entre les actions mises en place

et la manière dont les clientes cherchent réellement aujourd'hui.

LA GRANDE CONFUSION ACTUELLE

Visibilité Vs. Trouvabilité



La grande confusion actuelle

ÊTRE VISIBLE

Publier sur les réseaux sociaux auprès de sa communauté existante.

ÊTRE TROUVABLE

Être trouvé par de nouvelles personnes qui ne vous connaissent pas encore.

➡ **C'EST PRÉCISÉMENT LÀ QUE SE CRÉE LE DÉCALLAGE**

Un commerce peut publier régulièrement, être actif, compétent, reconnu... et pourtant rester invisible aux yeux de nouvelles clientes. Or, le développement d'un commerce repose en grande partie sur l'acquisition de nouvelles clientes.

COMMENT LES CLIENT(E)S CHERCHENT RÉELLEMENT AUJOURD'HUI ?

Le Vrai Parcours Client



Elles/Ils ouvrent Google et tapent :

-  esthétique + ville
-  massage près de moi
-  coiffeur + quartier

Elles/Ils recherchent :

-  une solution proche
-  disponible
-  rassurante



Si votre activité n'apparaît pas clairement à ce moment-là, **vous n'entrez pas dans leur processus de décision.**

COMMENT LES CLIENT(E)S CHERCHENT RÉELLEMENT AUJOURD'HUI ?

Le Vrai Parcours Client



LE VRAI DÉCALAGE

esthéticienne + Lyon



RECHERCHE LOCALE

Environ 75 % des consommateurs utilisent Google pour trouver une entreprise de proximité

Canal de recherche	% Moyen d'utilisation	Type de recherche
Google (Search + Maps)	75%	"Artisans, Commerçants..."
Instagram	18%	"Visuel, lifestyle, inspiration."
Facebook	12%	"Avis de la communauté..."
TikTok	12%	"Tutos, conseils rapides, tendances (jeunes)."
Plateformes Pro	15%	"Secteurs spécifiques (Beauté, Santé)."

Répartition estimée des canaux de recherche pour trouver un professionnel.
Comportements variant selon l'âge du consommateur.

Rapports de référence (We Are Social, HubSpot, Nielsen, Semrush) pour 2025-2026 permettant de dégager des moyennes fiables.

LE RÔLE RÉEL DES RÉSEAUX SOCIAUX

Créer du lien, Pas de le recherche



Le rôle Réel des réseaux sociaux

Ils jouent un rôle important pour :

- ① créer du lien
- ① montrer votre univers
- ① rassurer vos client(e)s existant(e)s
- ① entretenir la relation

Mais ils ne sont pas conçus pour la recherche locale active.

➡ Publier régulièrement ne signifie pas que votre contenu sera vu par des personnes qui vous cherchent. Cela dépend d'algorithmes, de timing, et d'habitudes de consommation qui ne vous appartiennent pas.

LES LIMITES DES PLATEFORMES CLASSIQUES



De nombreuses plateformes proposent aujourd'hui de référencer les professionnels de la beauté.

Cependant, les retours terrain mettent en évidence plusieurs limites :

- ✓ une forte dépendance à la plateforme
- ✓ des options souvent payantes pour gagner en visibilité
- ✓ peu de différenciation entre les profils
- ✓ une maîtrise limitée de sa propre présence

Être présent sur une plateforme ne signifie pas toujours **construire sa visibilité sur le long terme.**

QUE FAUT-IL AUX PROS DE LA BEAUTÉ & BIEN-ÊTRE?

Visibilité, Crédibilité & Choix



Ce qu'un commerce de beauté doit avoir aujourd'hui

Pour être visible, crédible et choisi,
un commerce de beauté doit pouvoir :

- ✓ être clairement identifiable localement
- ✓ apparaître dans les recherches Google
- ✓ présenter son activité de manière professionnelle
- ✓ être facilement contacté ou réservé
- ✓ rassurer avant même le premier échange
- ✓ ne pas dépendre d'un seul canal de communication



**Sans ce socle, les efforts de communication
restent fragiles et aléatoires.**

Il ne s'agit pas de multiplier les outils, mais de
poser une base claire et cohérente,
sur laquelle tout le reste peut s'appuyer.

LA PREUVE SOCIALE : UN LEVIER DÉCISIF

Rassurer, Différencier, Référencer



La preuve sociale : un levier décisif

Aujourd'hui, les avis clients jouent un rôle majeur.
Ils permettent :

- ✓ de rassurer immédiatement
- ✓ de se différencier
- ✓ d'améliorer le référencement local

➡ Un commerce sans avis,
ou avec très peu d'avis récents,
est souvent perçu comme moins actif
ou moins fiable, même à tort.

L'IMPORTANCE DE LA SIMPLICITÉ TERRAIN

Le Bon Moment, Le Bon Geste



L'importance de la simplicité terrain

Aujourd'hui, les avis clients jouent un rôle majeur.
Ils permettent :

- ✓ Les clientes ont rarement le réflexe de laisser un avis plusieurs jours après leur rendez-vous.
- ✓ Le bon moment est souvent **juste après la prestation**, lorsque la satisfaction est là.
- ✓ Plus le processus est simple, plus le taux d'**avis augmente**.

STRATÉGIE DE VISIBILITÉ LOCALE

Boostez votre présence en ligne et gérez votre réputation.



Le Problème : Fiches Google non optimisées

- ✓ Fiche incomplète ou obsolète
- ✓ Absence de photos pros
- ✓ Informations manquantes
- ✓ Manque d'engagement client
- ✓ Zéro avis, ou peu d'avis, ou avis irréguliers, ou avis négatifs non gérés

**VOUS PERDEZ DES CLIENTS
CHAQUE JOUR**



La Solution : Avis Clients Simplifiés

- ✓ Collecte d'avis instantané
- ✓ Expérience client fluide
- ✓ Augmentation rapide des avis
- ✓ Crédibilité renforcée localement
- ✓ Trafic accru vers votre profil

L'APPROCHE RECOMMANDÉE PAR LA FFCBB

Socle, Visibilité & Preuve Sociale



**Face à ces constats,
la Fédération Française
des Commerces de Beauté et Bien-être
recommande une approche globale et structurée :**

- ✓ un socle professionnel clair
- ✓ une visibilité locale maîtrisée
- ✓ une preuve sociale simple et accessible

 **Plutôt qu'une accumulation d'outils,
une logique cohérente pensée pour les réalités du terrain.**

LA SOLUTION OPÉRATIONNELLE RECOMMANDÉE PAR LA FFCBB

Visibilité, Simplicité et Croissance



La solution recommandée par la FFCBB

Dans cette logique, la FFCBB recommande
la solution  **GLOOZEE**
RDV BEAUTÉ DANS TA VILLE, 24/24

GlooZee a été conçue
pour répondre aux enjeux actuels
des professionnels de la beauté et du bien-être :



www.gloozee.fr

- ✓ visibilité locale
- ✓ vitrine professionnelle
- ✓ simplicité d'utilisation
- ✓ solution tout-en-un, **sans options cachées**



Elle constitue un socle solide
pour structurer durablement son activité et sa présence.

LA SOLUTION RECOMMANDÉE PAR LA FFCBB

Visibilité, Simplicité et Croissance



Réseau Social PRO + consommateurs	✓
Rendez-vous en ligne 24/24	✓
Adresse personnalisée : VotreNom.GlooZee.fr	✓
Personnalisation des couleurs !	✓
Pour tous les pros, y compris à domicile !	✓
Recherche par Activité, Ville et Mot clés	✓
+ de Visibilité, + de Reconnaissance	✓
Aucune commission sur les paiements !	✓
QR Code direct pour vos RDV en ligne	✓
Avis client(e)s	✓
Avis Google connectés !	✓
Google reCAPTCHA (anti-spam) !	✓
Bulle de chat social (Whatsapp...) !	✓
Publication Vidéos sociales (vos Réels) !	✓
Gestion du Calendrier & Disponibilités	✓
Gestion du personnel	✓
Gestion de succursales	✓
Notifications par mail	✓
Gestion de Codes Promos - Cartes cadeaux	✓
Graphiques et Analyses des revenus	✓
Tableau de bord Pro complet	✓
Tableau de bord spécial employés	✓
Tableau de bord clients	✓
Site internet personnalisé à votre nom	✓
Statut "Profil vérifié" + Badge pastille bleue	✓
Macaron Officiel FFCBB sur votre vitrine	✓
Mise en vedette	✓
Publication de Photos & Vidéos	✓
Blog, interviews, reportages...	✓
Publication d'offres d'emploi	✓
Publications Événements, Stages, Ateliers...	✓
Liens Itinéraires Directs Google Map / Waze	✓
Logiciel de caisse (sumup®)	✓
Messagerie instantanée	✓
Publication de Questions/Réponses	✓
Recherche + Chat AI	✓
Vente de produit et matériel	✓

www.GlooZee.fr

Propulsé par :

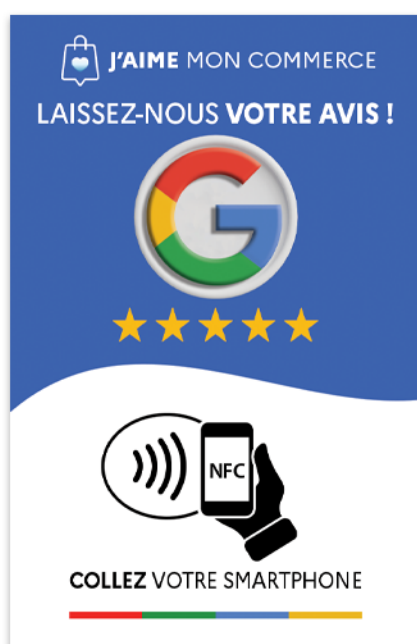


CONCLUSION

Cartes NFC Google Avis



En complément, la Fédération recommande l'utilisation d'une **carte NFC Google Avis**.



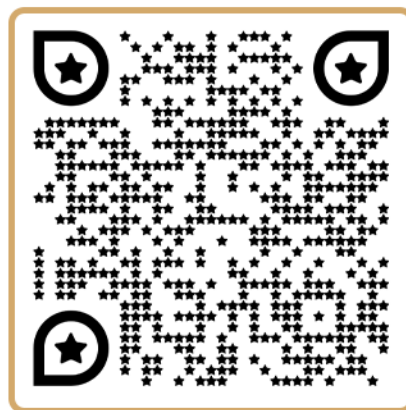
Elle permet :

- ✓ de recueillir facilement de nouveaux Avis
- ✓ au bon moment
- ✓ directement depuis le point de vente

Commande rapide ici :



www.gloozee.fr/plus-avis-google



➡ Associée à une présence professionnelle structurée, elle agit comme un véritable accélérateur de visibilité locale.

CONCLUSION

Cartes NFC Google Avis



Les comportements des client(e)s ont évolué.
La visibilité d'un commerce **ne peut pas reposer** uniquement sur les réseaux sociaux.

Aujourd'hui, ce qui **fait la différence**,
ce n'est pas de publier plus,
mais d'être **présent au bon endroit, au bon moment,**
avec les bons éléments de réassurance.

Prendre le temps de structurer sa présence,
d'être trouvable localement et de **renforcer la confiance**
est devenu **essentiel** pour la pérennité d'un commerce.

➡ Ce livret a pour vocation de vous aider à y voir plus clair
et à faire des choix adaptés à votre activité.
La Fédération Française des Commerces de Beauté et Bien-être
accompagne les professionnels dans cette transition.



**FÉDÉRATION FRANÇAISE
DES COMMERCES
DE BEAUTÉ
& DU BIEN-ÊTRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

FFCBB
BP 23
34310 Capetang cedex
tél. 05.25.680.380 (appuyez sur 1)
www.ffcbb.fr