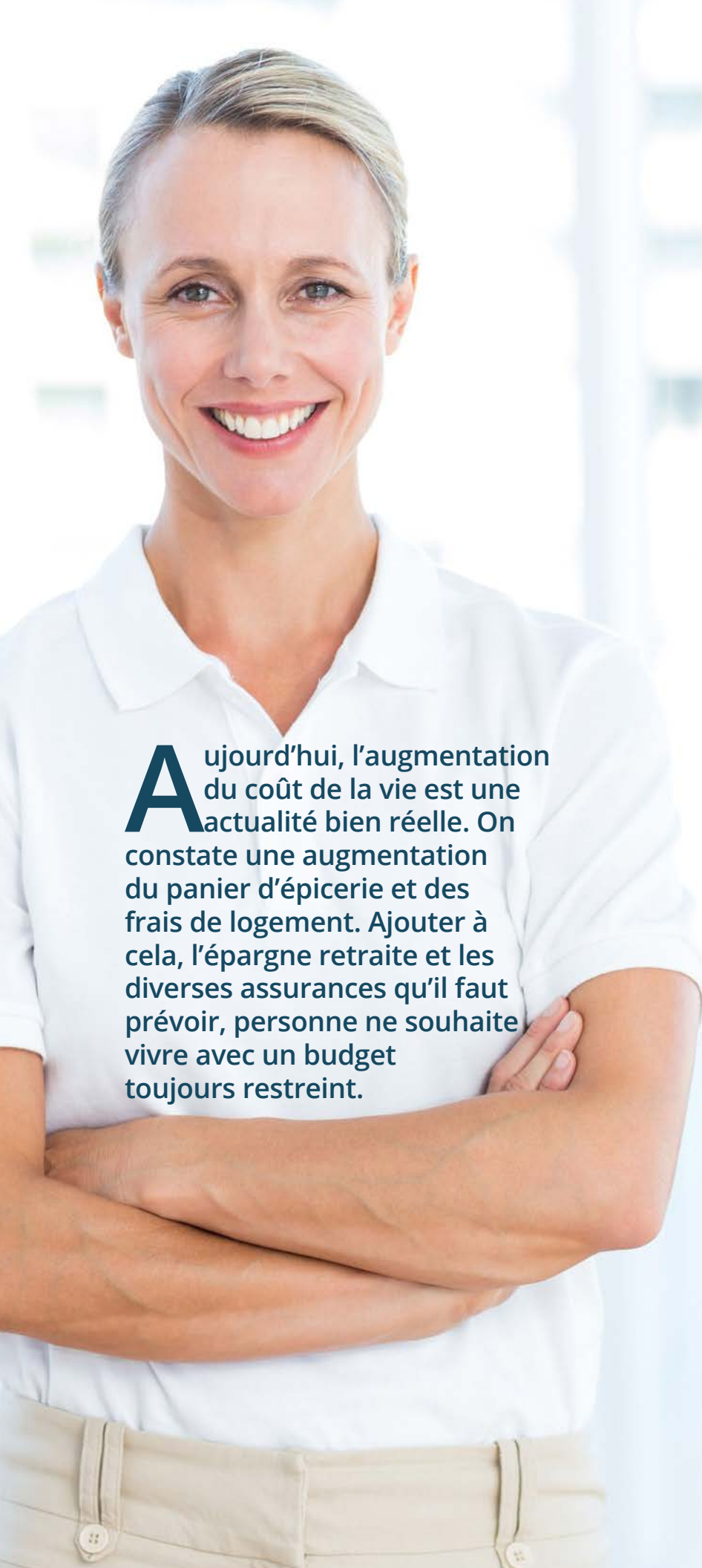


5 STRATÉGIES pour augmenter rapidement tes revenus de massothérapeute sans trop stresser





Aujourd'hui, l'augmentation du coût de la vie est une actualité bien réelle. On constate une augmentation du panier d'épicerie et des frais de logement. Ajouter à cela, l'épargne retraite et les diverses assurances qu'il faut prévoir, personne ne souhaite vivre avec un budget toujours restreint.

Tu rêves d'avoir une vie beaucoup plus épanouie? De pouvoir facilement partir en vacances quand tu le souhaites? D'assister à des cours inspirants et enfin d'atteindre la liberté financière?

Sache qu'il est réellement possible de faire ce que tu aimes, tout en gagnant beaucoup plus d'argent. Voici pour toi, deux façons d'y parvenir :

- **La première est d'augmenter ta productivité et d'en avoir plus dans ta poche**
- **La seconde est de diversifier tes sources de revenus**

En tant que massothérapeute, tu conviendras que ton revenu est limité si tu proposes exclusivement des massages. C'est génial d'être très occupé et de constamment travailler mais n'oublie pas que ton corps a ses limites. La bonne nouvelle est qu'il existe des stratégies intéressantes afin d'augmenter ta productivité et de diversifier tes sources de revenus afin de gagner, sans stress, beaucoup plus d'argent et ce, tout en préservant ta santé.



STRATÉGIE N° 1

Vendre des produits connexes

Un moyen simple d'augmenter tes revenus sans nécessairement travailler plus et sans augmenter ton taux horaire est d'envisager de vendre des produits de massage. Pour te démarquer, les produits que tu offres ne doivent pas être disponibles dans un magasin du coin et facilement accessibles sur Amazon. En proposant des produits de niche en massothérapie comme par exemple des huiles essentielles, des produits pour les soins de la peau, des bandes de résistance, tu augmenteras la valeur perçue de tes services. Tes heureux clients

profiteront davantage de ton traitement, si tu proposes des produits en plus de ton massage. Bien sûr, cela te fera gagner plus d'argent.

Lorsque tes clients apprécient tes services, ils seront naturellement ouverts à tes recommandations en matière de soins personnels et de bien-être. Si tu leur proposes une gamme de produits véganes, naturels et fabriqués au Québec, il y a de fortes chances que tes clients les achètent. En choisissant des produits qui sont utilisés au quotidien, tes clients reviendront plus souvent.



STRATÉGIE N° 2

Simplifier la gestion des rendez-vous

Les clients sont de plus en plus à l'aise avec Internet et apprécient pouvoir prendre un rendez-vous en ligne. Ils aiment la flexibilité que cela leur procure et adorent recevoir des notifications et des rappels, afin de ne pas manquer leurs rendez-vous. Offrir à ta clientèle la possibilité de réserver en ligne te permet d'augmenter considérablement

ta productivité et tes revenus. Tu te consacres à faire des massages et à prendre soin de tes clients au lieu de répondre au téléphone pour remplir ton agenda et placer des appels pour confirmer les rendez-vous. Plusieurs logiciels de gestion de rendez-vous sont facilement accessibles et disponibles sur Internet.



STRATÉGIE N° 3

Créer des offres pour attirer de nouveaux clients

Attirer de nouveaux clients représente très souvent un défi. Fidéliser tes clients actuels et en faire des ambassadeurs est un très bon moyen pour en attirer de nouveaux.

Tu peux par exemple proposer à tes clients habituels d'amener des amis pour leur faire bénéficier d'une remise spéciale « nouveau client ».

Voici d'autres offres que tu peux proposer à tes nouveaux clients :

- Prix réduit pour la première visite
- Coupon pour une séance prolongée (de 15 à 30 minutes supplémentaires lors de la première visite)
- Quelques échantillons de tes produits. Cela te permettra de les faire connaître et incitera tes nouveaux clients à en acheter par la suite

Attention de ne pas accorder trop de réductions et d'offrir trop de cadeaux car ton objectif est d'attirer des clients qui peuvent s'offrir tes services sur une base régulière.

STRATÉGIE N° 4

Créer un programme de fidélité

Un programme de fidélité consiste à offrir des avantages ou des récompenses spéciales aux clients réguliers pour les inciter à revenir plus souvent et ainsi augmenter tes revenus. Les programmes de fidélité sont populaires auprès des petites entreprises car ils ne nécessitent pas ou peu de budget marketing et n'exigent pas beaucoup de gestion.

Une fois que tes clients sont inscrits à ton programme de fidélité, ils sont encouragés à prendre rendez-vous avec toi plus souvent pour recevoir une réduction ou une récompense.

Une carte pré-imprimée est idéale pour débiter. Elle devra être remise à tous les nouveaux clients qui l'apporteront chaque fois qu'ils te rendront visite pour un service.

Tu peux créer une carte attrayante qui correspond à ton image de marque. Après tout, c'est ton image que tu promeus! Lorsque la carte de fidélité est complétée, ton client obtient une réduction ou un produit spécial gratuit.



Voici quelques avantages à mettre en place ton programme de fidélité :

- Tu maintiens l'engagement de tes clients car ils savent qu'ils peuvent gagner des récompenses pour des interactions répétées avec toi
- Tu démontres que tu les apprécies
- Tu crées un lien émotionnel car ils retirent plus de ce que tu leur offres i.e. un excellent massage et un sentiment de bien-être
- Tu récompenses leurs efforts, ce qui aura pour effet de les encourager à en faire plus
- Tu te démarques de la concurrence.

STRATÉGIE N° 5

Élargir tes compétences thérapeutiques

De plus en plus de thérapeutes utilisent les thérapies quantiques dans leur pratique.

Celles-ci existent depuis plus d'une décennie et sont de plus en plus populaires en raison des résultats étonnants qu'elles procurent.

Élargir ses compétences devrait être une priorité pour tout masso-thérapeute. Non seulement c'est essentiel à ton développement mais c'est aussi excellent pour tes clients.

Les thérapies quantiques peuvent être un complément à tes services de massage actuels et peuvent être utilisées comme une autre méthode de bien-être. La plupart de ces approches sont entièrement naturelles et ne nécessitent l'utilisation d'aucun appareil ou produit. Elles sont totalement compatibles avec les thérapies de massage que



tu utilises déjà et sont loin d'être physiquement exigeantes pour le praticien.

Tes clients seront vraiment ravis de l'amélioration de tes compétences et de tes services puisque les thérapies quantiques agissent sur plusieurs niveaux, et non pas seulement sur les problèmes physiques. Elles ont des effets bénéfiques sur le plan mental et émotionnel également. De plus, tes clients ressentiront des changements durables.

Les praticiens Quantique sont très heureux de constater que leurs clients satisfaits créent un véritable effet boule de neige, puisqu'ils les recommandent à beaucoup d'autres personnes qui deviennent à leur tour des clients fidèles. Des nouveaux clients qui sont prêts à payer plus pour leurs services.

À propos du créateur de la méthode QUANTAMASSAGE

Yvon Dubé est le fondateur de l'Académie des QuantaPraticiens Internationale (AQI). Il est thérapeute, formateur, auteur et conférencier.

Après des études en sciences et une carrière en informatique, il a progressivement réorienté sa vie dans les années 90. Il a effectué ce qu'il a appelé « un retour aux sources et une reconnexion avec sa capacité naturelle à ressentir l'énergie ».

Cela l'a amené dans le domaine des soins énergétiques tel que la médecine traditionnelle chinoise, les massages énergétiques, le réalignement des chakras, le travail avec le Qi, la thérapie quantique et différentes approches d'expansion de conscience. Depuis toujours, Yvon Dubé est passionné de la dimension énergétique de l'être humain et il aide des milliers de gens.

En 2008, il découvre une méthode de guérison par le Cœur lors d'un soin avec un client souffrant d'une sciatique. Enthousiaste, convaincu de la puissance et de l'efficacité de sa découverte, il va progressivement mettre au point une méthode unique qu'il va nommer « QuantaMassage »

Depuis 2010, plus de 5000 personnes ont déjà eu le plaisir d'apprendre cette méthode révolutionnaire et l'utilisent avec succès.

