



DÉCOUVRE L'OFFRE ALPHALINE POUR JANVIER - FÉVRIER 2026 !

Nous te proposons pour commencer l'année 2026 une offre résolument **STRATÉGIQUE** :

1 - Une offre FEMMES et une offre HOMMES, car on ne peut négliger aucune cible, même minoritaire ; et que la douceur, c'est sûr, c'est pour **TOUT LE MONDE** !

2 - ...qui attire par sa remise exceptionnelle : parce que pour tout achat d'une séance LASER sur une zone (demi-jambes ou dos), une 2ème zone est quasiment offerte (1 euro, pas de quoi se priver !).

3 - ...qui plait par son côté NON CONTRAIGNANT ET SANS ENGAGEMENT : une séance, c'est bien pour tester, pour voir l'efficacité sur les poils qui sont dans la bonne phase. Alors, quand on est au coeur du bilan, on déploie des trésors de pédagogie pour tout bien expliquer : les phases des poils et la nécessité de parler en protocole... On convertit, pour des résultats 100 % LISSES !

4 - C'est une offre qui attire par son non-engagement, mais qui CONVERTIT par une autre remise ultra-efficace : 10 % sur le pack de 6 séances sur la double zone, c'est le rêve...

5 - Enfin, dernier argument, c'est la saisonnalité : parce que commencer l'épilation en janvier, ça signifie être libéré(e) de ses poils dans l'année. A eux / elles l'été nickel, sans complexe, sans effort de rasage...et en faisant des économies (plus de mojitos...)

ET VIVE LA DOUCEUR !



**EN 2026,
TU LES VEUX TOUS...
(LES CLIENTS)**

k.

KEROS TECHNOLOGY
contact@keros-technology.fr
04 74 24 83 58

Souviens-toi : ceci est une offre, une proposition, une pensée stratégique.

Mais ce n'est qu'un outil que l'on te donne, au service de ta RENTABILITÉ, de ton SUCCÈS, de ta STRATÉGIE ! C'est à toi de faire tes propres réponses, de t'adapter à tes clients et d'adapter l'offre selon tes besoins !

1 - Une 2ème zone à 1 euro, mais je suis perdant(e) (temps / prix) ?

À première vue, c'est l'impression que cela peut donner.

Mais en réalité, non.

Car :

1 - tu vas attirer plus de clients avec cette offre (que sans).

2 - l'offre est faite pour t'aider à convertir, et donc à amener tes clients sur des protocoles, des packs de 6 séances, à savoir ton objectif pour pérenniser ton activité.

2 - Quand je m'inscris, c'est pour les 2 offres HOMMES/FEMMES, ou je choisis ?

Quand tu t'inscris, tu reçois les 2 offres, Hommes et Femmes.

Si tu ne souhaites pas en développer une des 2, à toi de voir !

Encore une fois, c'est toi qui choisis !

3 - Est-ce que cette offre est valable pour toutes les séances ?

Certainement pas ! L'offre à la séance n'est valable que sur l'achat de la 1ère séance !

Et pas sur la 2ème, la 3ème...etc.

"En revanche, madame, nous avons une offre sur le pack de 6 séances, sur la double zone : -10 %. Et comme vous le savez avec nos échanges, en épilation laser, on parle en protocole car on dépend des phases du poil ! C'est donc une offre très adaptée pour des résultats fiables et définitifs."

4 - Si le client n'est pas converti au moment du bilan, qu'on réalise la 1ère séance (réglée), mais qu'après réflexion il veuille partir sur le pack, on fait comment ?

Ici encore, un conseil, une préconisation (mais c'est toi qui gères, hein!). Si le client a déjà une première séance réglée et qu'il souhaite finalement partir sur un pack, nous te conseillons de lui dire que l'offre de -10% n'est valable que sur le pack de 6 séances (et que l'on n'ajuste pas à 5 séances).

Voici pourquoi : parce qu'il est bon d'avoir une séance d'entretien, quelques mois après la fin du protocole. On voit ainsi le résultat final, on fait les finitions si besoin.

Ou bien, parce qu'on est sûr que le résultat sera 100% LISSE ET DÉFINITIF, on convertit cette dernière séance en bon à valoir sur une autre zone, ou pourquoi pas, une autre prestation...

5 - Ma cliente a déjà fait 1 ou les 2 zones mais elle veut l'offre !!

Génial, adapte-toi et propose-lui une offre similaire sur un autre doublon de zones ! Exemple : elle a déjà fait le maillot ? Propose-lui : pour la zone demi-jambes achetée, la zone aisselles à 1 euros...

