

Checklist Rentabilité Salon

À imprimer et à cocher chaque semaine pour piloter votre salon de coiffure avec des indicateurs simples.

A. Prix & prestations

- Mes prestations sont tarifées au temps (je connais la durée moyenne réelle de chaque service).
- J'ai un CA/heure cible (ex : 70€, 80€, 90€ / h) et je compare chaque prestation à ce cible.
- Mes forfaits techniques sont découpés (technique + patine/gloss + soin + coiffage).
- J'ai une option Standard / Premium (soin classique vs soin profond, gloss, bonding, etc.).

B. Planning & remplissage

- J'ai un système anti no-show : acompte (technique) + rappel SMS 48h/24h.
- J'ai une liste d'attente (même simple) pour combler les annulations.
- Je limite les "trous" : règles de placement (rapides le matin / techniques l'après-midi).
- Je bloque des créneaux "tampon" (retards, finitions, imprévus).

C. Panier moyen (sans forcer)

- Chaque RDV commence par un diagnostic et finit par 1 recommandation.
- Je propose max 2 options au client (simple, clair).
- J'ai des "petits plus" cohérents : gloss, soin, protection chaleur, frange, contouring...

D. Fidélisation

- Mon objectif de rebooking est défini (ex : 40-60%).
- Je propose la prochaine date avant que le client parte.
- Je relance chaque mois (SMS/email) : conseils + créneaux dispo + nouveauté.

E. Coûts & achats

- Je connais mon coût produit moyen par prestation technique.
- J'ai réduit les références backbar (moins de pertes).
- Je dose (pompes/doses) pour limiter le gaspillage.
- Je renégocie : remises, franco de port, conditions.

F. Pilotage (30 min / semaine)

- Je note : CA, heures, clients, panier moyen, rebooking, no-show.
- J'identifie 1 action à tester la semaine suivante (ex : acompte, option premium, placement planning).