



# **Le guide des offres promotionnels pour salon de coiffure**

# - PARTIE 1 -

## Les 10 meilleures idées d'offres promotionnelles pour un salon de coiffure

Dans un marché aussi compétitif que celui de la coiffure, se démarquer est essentiel pour attirer de nouveaux clients et fidéliser les habitués. Les promotions bien pensées ne sont pas seulement des réductions : ce sont de véritables leviers pour augmenter la visibilité de votre salon, remplir votre agenda lors des périodes creuses et inciter vos clients à revenir plus souvent.

Dans cette section, découvrez 10 idées d'offres simples et efficaces, spécialement conçues pour répondre aux besoins des gérants de salons de coiffure. Ces offres sont faciles à mettre en place, peu coûteuses et pensées pour maximiser votre chiffre d'affaires tout en respectant vos marges.

Que vous cherchiez à attirer de nouveaux clients, à faire revenir les anciens ou à augmenter le panier moyen, vous trouverez ici des solutions adaptées pour booster votre activité sans alourdir votre charge de travail. Explorez ces idées et choisissez celles qui s'intègrent le mieux à votre stratégie commerciale.

### ⚠ IMPORTANT ⚠

Les taux de réduction indiqués dans notre guide ci-dessous sont uniquement indicatifs, vous pouvez évidemment les modifier afin de les adapter à vos tarifs et vos besoins.

Par ailleurs l'objectif des idées de promotions pour attirer de nouveaux clients est d'en faire des clients réguliers. La meilleure solution pour cela est de leur proposer leur prochain rendez-vous dès la fin du premier. Cette technique, bien qu'elle puisse paraître un peu agressive, est extrêmement efficace pour décrocher un second rendez-vous et booster la rentabilité de vos promotions.

## Idée d'offre n°1

Offre "Première visite" : -20 % sur la première prestation pour les nouveaux clients

- **En quoi consiste l'offre :**  
Les nouveaux clients bénéficient de 20 % de réduction sur leur première prestation, qu'il s'agisse d'une coupe, d'un brushing, d'une coloration ou d'un soin.
- **Objectif commercial visé :**  
Attirer de nouveaux clients et se faire connaître auprès d'une nouvelle audience. Cette offre permet d'éliminer la barrière du prix pour les inciter à tester le salon.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Proposez un second rendez-vous aux clients dès la fin de leur premier rendez-vous.

\*\*\*

## Idée d'offre n°2

Offre "Amenez un(e) ami(e)" : Une réduction de 15 % pour chaque client qui recommande un nouvel ami

- **En quoi consiste l'offre :**  
Un client qui recommande un(e) ami(e) reçoit une réduction de 15 % sur sa prochaine prestation une fois que l'ami(e) effectue une visite au salon.
- **Objectif commercial visé :**  
Augmenter la clientèle en transformant les clients fidèles en ambassadeurs du salon.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Créer une ambiance conviviale en remerciant les clients qui recommandent quelqu'un avec un message personnalisé ou une attention spéciale lors de leur prochaine visite.

## Idée d'offre n°3

Carte de fidélité instantanée : Pour 5 visites, la 6ème prestation à -20 %

- **En quoi consiste l'offre :**  
Les clients obtiennent une carte de fidélité permettant de bénéficier de 20 % de réduction sur leur 6ème prestation après avoir effectué 5 visites.
- **Objectif commercial visé :**  
Encourager les clients à revenir régulièrement et augmenter la fréquence des visites.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Associer la carte de fidélité à une offre promotionnelle sur des soins ou des produits pour inciter les clients à augmenter leur panier moyen.

\* \* \*

## Idée d'offre n°4

Offre flash sur les réseaux sociaux : -15 % pour toute réservation effectuée via Instagram ou Facebook dans les 48 heures

- **En quoi consiste l'offre :**  
Une publication ou une story annonce une réduction de 15 % pour toute réservation faite dans un délai de 48 heures par message privé sur Instagram ou Facebook.
- **Objectif commercial visé :**  
Dynamiser les réservations pendant les périodes creuses et améliorer la visibilité du salon sur les réseaux sociaux.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Encourager les clients à partager l'offre sur leurs propres réseaux pour toucher une audience encore plus large.

## Idée d'offre n°5

Offre "Happy Hours" : -10 % sur les prestations effectuées en début de semaine ou en heures creuses

- **En quoi consiste l'offre :**  
Les clients bénéficient de 10 % de réduction pour les prestations réservées les lundis et mardis matin (ou autres créneaux peu demandés).
- **Objectif commercial visé :**  
Augmenter la fréquentation du salon pendant les périodes creuses pour maximiser l'utilisation des ressources disponibles.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Inclure un message sur les réseaux sociaux rappelant cette offre chaque semaine, avec un lien direct pour prendre rendez-vous.

\* \* \*

## Idée d'offre n°6

Offre Saint-Valentin : -15 % sur les coiffures en duo (couples ou amis)

- **En quoi consiste l'offre :**  
Une réduction de 15 % pour deux personnes venant ensemble au salon, idéale pour les couples ou amis célébrant la Saint-Valentin.
- **Objectif commercial visé :**  
Augmenter le panier moyen et attirer de nouveaux clients, en l'occurrence les conjoints des clients qui ne vous connaissent pas encore.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Proposer un bonus comme un soin express offert ou des photos du duo après leur coiffure pour partager sur les réseaux sociaux.

## Idée d'offre n°7

**Anniversaires clients : Un soin additionnel gratuit ou une réduction pour les clients qui viennent le mois de leur anniversaire**

- **En quoi consiste l'offre :**  
Les clients peuvent profiter d'un soin capillaire additionnel gratuit ou d'une réduction spéciale s'ils prennent rendez-vous pendant leur mois d'anniversaire.
- **Objectif commercial visé :**  
Créer une relation émotionnelle forte avec les clients et encourager leur fidélisation.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Envoyer un email ou un SMS personnalisé pour rappeler cette offre et inciter les clients à prendre rendez-vous.

\*\*\*

## Idée d'offre n°8

**Offre prestation + produit : Réduction sur la prestation si le client achète des produits en vente au salon**

- **En quoi consiste l'offre :**  
Les clients bénéficient d'une réduction sur leur prestation (ex. : 10 %) s'ils achètent un certain montant de produits capillaires au salon.
- **Objectif commercial visé :**  
Augmenter les revenus accessoires (ventes de produits) tout en incitant à une visite au salon.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Former le personnel à conseiller les produits de manière naturelle en fonction des besoins spécifiques des clients.

## Idée d'offre n°9

Offre "rendez-vous successifs" : -5 % si le client réserve son prochain rendez-vous dès la fin du rendez-vous en cours

- **En quoi consiste l'offre :**  
Les clients bénéficient de 5 % de réduction sur leur prochaine prestation s'ils réservent leur prochain rendez-vous immédiatement après le rendez-vous actuel.
- **Objectif commercial visé :**  
Augmenter la fréquence des visites des clients fidèles.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Avoir un calendrier accessible pour faciliter la prise de rendez-vous et envoyer un rappel automatique une semaine avant la date réservée.

\* \* \*

## Idée d'offre n°10

Réduction "parents-enfants" ou "couple" : Réduction sur les rendez-vous pris en même temps pour deux personnes

- **En quoi consiste l'offre :**  
Un tarif réduit pour les rendez-vous pris ensemble par un parent et un enfant ou par deux membres d'un couple.
- **Objectif commercial visé :**  
Augmenter le panier moyen en incitant deux clients à réserver ensemble.
- **Astuce pour maximiser l'impact :**  
Proposer une ambiance conviviale et rapide pour les rendez-vous duo, et envoyer une offre spéciale pour les familles ou couples via les réseaux sociaux.

# - PARTIE 2 -

## **Checklist pour créer une offre promotionnelle efficace**

Concevoir une offre promotionnelle réussie est une étape clé pour attirer de nouveaux clients, fidéliser les habitués et stimuler les ventes lors des périodes creuses. Cependant, il ne suffit pas de proposer une réduction ou un avantage pour garantir le succès de l'opération. Une bonne offre repose sur une stratégie réfléchie, qui maximise son impact tout en préservant vos marges.

Dans cette partie, vous découvrirez une checklist pratique et rapide, spécialement conçue pour les gérants de salons de coiffure. Cette liste vous accompagnera pas à pas pour créer des promotions qui captivent vos clients, renforcent leur fidélité et boostent votre activité, sans complexité ni perte de temps.

Utilisez cette checklist à chaque nouvelle campagne pour vous assurer que vos offres sont toujours bien pensées et alignées avec vos objectifs commerciaux. Vous gagnerez en efficacité tout en améliorant la rentabilité de votre salon !



Voici une checklist simple et rapide pour concevoir une offre promotionnelle efficace.  
Cochez chaque étape pour vous assurer que votre offre est à la fois attractive et rentable !

### **1 - Définir l'objectif principal de l'offre**

- Attirer de nouveaux clients.
- Faire revenir les clients existants.
- Augmenter le panier moyen.
- Remplir les plages horaires creuses.

### **2 - Concevoir une offre simple et claire**

- Le message est compréhensible en une seule phrase (ex. : "–20 % sur la première visite").
- L'offre est facile à expliquer au client et à appliquer en caisse.

### **3 - Évaluer la rentabilité de l'offre**

- J'ai calculé l'impact de la promotion sur mes marges.
- L'offre attire suffisamment de clients pour compenser la réduction.

### **4 - Fixer une durée limitée pour l'offre**

- Une date de début et de fin est clairement définie (ex. : "Offre valable jusqu'au 30 juin").
- J'ai choisi une durée assez courte pour inciter à l'action rapide.

### **5 - Ajouter une condition d'éligibilité (si nécessaire)**

- L'offre cible un public précis (nouveaux clients, réservations sur les réseaux sociaux, etc.).
- Les conditions sont claires et faciles à appliquer pour mon équipe.

## **6 - Planifier la communication de l'offre**


- J'ai préparé un visuel ou une affiche pour le salon.
- L'offre sera diffusée sur mes réseaux sociaux.
- Mes clients réguliers seront informés par SMS ou email.

## **7 - Former l'équipe pour promouvoir l'offre**

- Mon équipe connaît l'offre et sait la présenter aux clients.
- Une astuce a été partagée pour maximiser l'impact (ex. : proposer un rendez-vous suivant).

## **8 - Analyser les résultats après la fin de l'offre**

- J'ai comptabilisé le nombre de clients attirés grâce à l'offre.
- J'ai comparé l'impact sur mon chiffre d'affaires et mes marges.

 **Astuce finale** : Relancez les clients ayant profité de l'offre avec un email ou un SMS pour les inviter à revenir rapidement !

Cette checklist vous guide étape par étape pour transformer vos promotions en véritables moteurs de croissance, tout en restant simple à mettre en œuvre.

# - PARTIE 3 -

## **Comment communiquer vos offres efficacement : réseaux sociaux et salon**

Une offre, même parfaitement conçue, ne peut produire de résultats si elle reste méconnue de vos clients. La communication est donc une étape essentielle pour maximiser l'impact de vos promotions. Dans cette section, nous allons vous montrer comment partager vos offres à la fois en ligne et dans votre salon, avec des méthodes simples et adaptées à votre emploi du temps chargé.

Vous découvrirez des astuces pour capter l'attention de vos clients sur les réseaux sociaux tout en optimisant votre espace physique pour promouvoir vos offres. Ces stratégies combinées vous permettront d'attirer de nouveaux clients, de fidéliser ceux déjà présents et de donner un véritable élan à vos campagnes promotionnelles.

Une offre promotionnelle ne peut porter ses fruits que si vos clients potentiels en ont connaissance. Pour maximiser l'impact de vos campagnes, combinez communication digitale sur les réseaux sociaux et promotion physique dans votre salon. Voici des méthodes simples et rapides pour partager vos offres avec efficacité.

## 1 - Sur les réseaux sociaux : captez l'attention de vos clients connectés

- **Publiez un visuel attractif**

Créez une image ou une vidéo simple mettant en avant l'offre (par exemple, avec un outil gratuit comme Canva). Utilisez des couleurs vives et un message clair : *"-20 % sur la première visite !"*.

💡 **Astuce** : Ajoutez des emojis dans votre texte pour capter l'attention et rendez votre message court et percutant.

- **Postez dans les moments stratégiques**

Publiez lorsque votre audience est la plus active, comme en fin de journée ou le week-end.

- **Misez sur les stories et les réels**

Les formats éphémères (stories) ou vidéos courtes (réels) sont parfaits pour montrer rapidement une offre. Par exemple, filmez une coiffure réalisée avec l'offre en arrière-plan.

- **Engagez avec votre communauté**

Répondez aux commentaires ou messages privés pour rappeler les détails de l'offre. Organisez aussi des mini-jeux pour gagner une prestation gratuite ou bénéficier d'une réduction.

\*\*\*

## 2 - Dans le salon : faites parler votre espace

- **Affichez vos offres à l'entrée**

Installez un panneau ou une affiche professionnelle à l'entrée du salon pour informer les passants et clients. Utilisez des phrases accrocheuses comme : *"Vous êtes nouveau ? Profitez de -20 % sur votre première visite !"*.

- **Utilisez des supports sur les postes de coiffure**

Déposez des flyers ou des petits chevalets sur chaque poste de coiffure avec les détails

de l'offre. Cela permet aux clients déjà installés de les consulter pendant leur rendez-vous.

- **Imprimez vos offres sur les tickets de caisse**

Si votre logiciel le permet, ajoutez un message comme : *"Réservez votre prochain rendez-vous et bénéficiez de -5 %!"*.

- **Communiquez verbalement**

Formez votre équipe pour qu'elle mentionne les offres aux clients pendant leur visite. Par exemple : *"Saviez-vous que nous avons une offre spéciale ce mois-ci ?"*.

\*\*\*

### **3 - Simplifiez les réservations**

- **Ajoutez un QR code**

Sur vos affiches ou flyers, intégrez un QR code qui redirige directement vers votre site de réservation ou votre page Instagram. C'est rapide, moderne et pratique !

- **Proposez un numéro de téléphone dédié**

Encouragez les clients à réserver par SMS ou appel en mettant en avant un numéro clair et visible.

\*\*\*

### **4 - Créez un sentiment d'urgence**

- **Mettez en avant la limite de temps**

Affichez clairement une date limite : *"Offre valable jusqu'au 30 novembre !"*. Cela incite vos clients à agir rapidement, que ce soit en ligne ou en salon.

### **Conclusion**

Avec ces méthodes combinées, vous pouvez maximiser la visibilité de vos offres sans investir trop de temps ou d'efforts. Le digital attire de nouveaux clients tandis que la communication physique dans le salon renforce l'engagement des clients existants. Un duo gagnant pour votre salon de coiffure.

# - PARTIE 4 -


## Un calendrier clé pour des offres toujours pertinentes

La clé d'une promotion réussie réside dans son timing. En alignant vos offres avec les moments forts de l'année, vous maximisez leur impact en répondant aux attentes et aux besoins de vos clients à chaque saison.

Dans cette section, vous trouverez un **calendrier des marronniers** spécialement conçu pour les salons de coiffure. Ces occasions incontournables vous aideront à planifier des promotions pertinentes tout au long de l'année. Grâce à ce calendrier, vous n'aurez plus à chercher des idées à la dernière minute : vous pourrez anticiper, mieux vous organiser et rester toujours connecté aux envies de votre clientèle.

Prêt à dynamiser vos ventes tout au long de l'année ? Suivez le guide !

# Calendrier des Promotions Saisonnières

Mois	Occasion	Objectif 🎯	Idées d'offres 💡
Janvier	 Nouvelle Année	Attirer après les fêtes	<ul style="list-style-type: none"> <li>-10 % sur coupe + soin.</li> <li>Pack "Nouveau look".</li> </ul>
Février	 Saint-Valentin	Augmenter le panier moyen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pack couple "2 pour 1".</li> <li>Soins cheveux pour soirée.</li> </ul>
Mars	 Début du Printemps	Préparer les cheveux au changement de saison	<ul style="list-style-type: none"> <li>Soins réparateurs post-hiver.</li> <li>-15 % sur coloration.</li> </ul>
Avril	 Pâques + Vacances	Attirer les familles et booster les ventes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Packs famille (réduction enfant/adulte).</li> <li>Soins éclat</li> </ul>
Mai	 Fête des Mères	Fidéliser et augmenter les visites	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cartes cadeaux.</li> <li>Offre "Maman + enfant".</li> </ul>
Juin	 Préparation à l'Été	Anticiper la demande estivale	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pack "cheveux protégés soleil".</li> <li>Réduction coiffures estivales.</li> </ul>
Juillet	 Vacances d'Été	Attirer les clients locaux pendant les départs	<ul style="list-style-type: none"> <li>-20 % sur coupes courtes.</li> <li>Packs soins légers.</li> </ul>
Août	 Retour de Vacances	Préparer les cheveux pour la rentrée	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pack soin + brushing.</li> <li>Offres "rentrée en beauté".</li> </ul>
Septembre	 Rentrée Scolaire	Fidéliser et attirer les jeunes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réduction spéciale étudiants.</li> <li>Pack coupe + soin.</li> </ul>
Octobre	 Halloween	Amuser et attirer une clientèle jeune	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réduction sur colorations audacieuses.</li> <li>Packs transformations.</li> </ul>
Novembre	 Black Friday	Stimuler les ventes avant Noël	<ul style="list-style-type: none"> <li>-30 % sur soin premium.</li> <li>Pack "préparation fêtes".</li> </ul>
Décembre	 Fêtes de Fin d'Année	Attirer pour les soirées et fidéliser	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coiffures pour soirées.</li> <li>Packs cadeaux cheveux.</li> </ul>