

Incubateur Reconversion Soignant

Cette dernière partie correspond à un **accompagnement personnalisé et opérationnel**, et non à une formation supplémentaire. Il vise à accompagner chaque participant dans la mise en œuvre concrète de son projet, à travers des temps de suivi, de coaching, des conseils personnalisés et la réalisation de **livrables concrets** : business plan, outils de communication, site internet, stratégie marketing et actions de visibilité.

L'accompagnement s'adapte à l'avancement et aux besoins de chaque participant, de la structuration du projet jusqu'au lancement et à l'optimisation de l'activité.

Etape 1 : Entreprendre avec Méthode : Planification, Finances et Business Plan

- Comprendre le passage du statut de soignant à celui de chef d'entreprise
- Analyse du projet entrepreneurial et validation de la viabilité du projet
- Gestion financière et planification : comprendre les charges, les investissements et la rentabilité
- Élaboration du business plan
- Choix du statut juridique et organisation administrative de l'activité
- Lancement de l'entreprise : étapes clés de la création et mise en place des premières actions

Etape 2 : Maîtriser les Réseaux Sociaux

- Comprendre le rôle des réseaux sociaux dans le développement d'une activité indépendante
- Définir son positionnement et son image professionnelle en ligne
- Apprendre à créer du contenu attractif et cohérent avec son activité
- Structurer une stratégie de communication pour attirer ses premiers clients

Etape 3 : Attirer, Séduire, Fidéliser : Stratégies Marketing pour un lancement réussi

- Définir son offre et son positionnement sur le marché local
- Élaborer une stratégie marketing adaptée au lancement de son activité
- Construire un parcours client efficace : de la découverte à la fidélisation
- Publicité et visibilité : comprendre les bases des campagnes publicitaires et des actions de visibilité
- Bilan et optimisation post-ouverture : analyser ses premiers résultats et ajuster sa stratégie

Détails des classes virtuelles

1. Bilan de démarrage

Analyse approfondie de la situation initiale du participant et clarification du projet entrepreneurial. Cette session permet d'identifier les objectifs, les ressources disponibles et les priorités à mettre en place pour structurer efficacement le lancement de l'activité.

2. Accompagnement pédagogique

Un accompagnement pédagogique est proposé à l'issue de chaque module afin de faire le point sur l'avancement du projet, répondre aux questions et accompagner dans la mise en œuvre des acquis de la formation.

3. Coaching avec l'agence marketing

Audit complet du compte Instagram du participant.

Mise en place d'une stratégie marketing personnalisée fondée sur les meilleures pratiques et les tendances actuelles afin de développer la visibilité de l'activité.

4. Session Webmaster – Création du site internet

Création d'un site internet vitrine permettant de présenter l'activité, les prestations et les équipements du centre.

Le site inclut un formulaire de contact ainsi qu'un lien vers la prise de rendez-vous en ligne.

5. Référencement Google et visibilité en ligne

Création et optimisation de la fiche *Google Business Profile*.

Mise en place des premières campagnes *Google Ads* afin de développer la visibilité du centre et attirer les premières clientes.

6. Bilan de fin

Analyse globale du projet et des actions mises en place.

Cette session permet de réévaluer les stratégies marketing, d'identifier les points d'amélioration et d'ajuster les actions à mener pour optimiser la rentabilité et le développement de l'activité.

Détail des livrables

- Templates Instagram : modèles prêts à l'emploi pour publications, stories, carrousels et couvertures de réels.
- Site internet vitrine : une page professionnelle incluant les informations principales, formulaire de contact et lien vers la prise de rendez-vous (pages supplémentaires en supplément).
- Campagnes Google Ads : mise en place initiale pour générer des prospects qualifiés.
- Les apprenants bénéficient d'un accès à un groupe *WhatsApp* dédié, animé par le formateur référent. Ce groupe est accessible du lundi au vendredi, de 09h à 17h, afin de poser leurs questions, obtenir des réponses sur les notions abordées en formation et être accompagnés tout au long de leur parcours.

Détail des partenariats

- Fournisseurs d'appareillages : mise en relation avec un ou des partenaires agréés et formés pour des formations en présentiel.
- Cabinet d'expertise comptable : accompagnement pour la création de société, rédaction des statuts, élaboration du prévisionnel et définition du mode de rémunération.
- Plateforme Planity : accès privilégié à la plateforme de réservation.

Club Performance

Le Club Performance est inclus dans l'accompagnement pendant 12 mois, puis peut être renouvelé par période de 6 mois minimum, selon les besoins du participant et dans le cadre d'un nouveau contrat.

Section 1 : Présentation du Club Performance

Le Club Performance constitue la seconde phase d'accompagnement destinée aux entrepreneurs ayant finalisé leur phase de lancement ou souhaitant structurer la croissance de leur activité.

- Présentation du fonctionnement et des objectifs du Club Performance
- Organisation des différents temps d'accompagnement et ressources disponibles
- Agenda des lives collectifs et des sessions mastermind
- Accès aux replays et aux ressources associées

Section 2 : Le Label Reconversion Soignant

Le label Reconversion Soignant vise à valoriser les entrepreneurs accompagnés par le programme et à renforcer leur crédibilité auprès de leur clientèle.

- Présentation du label Reconversion Soignant et de ses objectifs
- Critères d'éligibilité et processus d'obtention
- Conditions d'utilisation du label dans la communication du centre
- Valorisation du label auprès de la clientèle

Section 3 : Les Lives invités

Les lives invités sont des sessions d'échanges animées par des experts et professionnels du secteur afin d'apporter un éclairage complémentaire sur le développement d'un centre technico-esthétique.

- Présentation des sessions thématiques et des intervenants
- Planning des interventions
- Accès aux replays pour consultation ultérieure

Section 4 : Masterclass – Analyse stratégique d'un centre technico-esthétique

Les masterclass permettent d'analyser en profondeur le fonctionnement d'un centre afin d'identifier les leviers d'amélioration et de développement.

- Présentation du format et des objectifs de ces sessions
- Modalités d'inscription
- Planning des prochaines sessions
- Accès aux replays

Section 5 : Les avantages et récompenses du Club Performance

Le Club Performance propose également des avantages exclusifs destinés à soutenir le développement des centres accompagnés.

- Présentation des récompenses et avantages proposés
- Modalités de participation aux tirages au sort trimestriels
- Conditions d'attribution des différents lots

Section 6 : Rendez-vous stratégique trimestriel individuel

Chaque membre bénéficie d'un rendez-vous stratégique individuel afin de faire le point sur le développement de son activité et d'identifier les axes d'amélioration.

- Présentation de l'objectif de ces sessions de suivi
- Analyse des performances et de la rentabilité du centre
- Définition des prochaines actions stratégiques
- Modalités de prise de rendez-vous

Section 7 : Les outils de pilotage et de développement

Le Club Performance met à disposition des outils destinés à faciliter le pilotage et le développement de l'activité.

- Dashboard de suivi de la rentabilité du centre
- Banque de scripts publicitaires pour les campagnes marketing
- Méthodologie pour créer et structurer un soin signature
- Identification des canaux d'acquisition clients les plus performants
- Analyse des indicateurs permettant de décider d'un réinvestissement (nouvel appareillage et/ou formation complémentaire)

Section 8 : Accès aux partenaires privilégiés

Les membres du Club Performance bénéficient d'un accès prioritaire à un réseau de partenaires sélectionnés pour accompagner le développement de leur activité.

- Présentation des partenaires et des services proposés
- Conditions d'accès et avantages associés

Section 9 : Cartographie des centres technico-esthétiques

Le Club Performance met à disposition une cartographie des centres technico-esthétiques accompagnés par Reconversion Soignant.

- Liste des centres par région
- Favoriser les échanges et le développement d'un réseau professionnel

Détails du label Reconversion Soignant (RS)

Le label Reconversion Soignant (RS) vise à valoriser les entrepreneurs ayant suivi le programme et à renforcer la crédibilité de leur centre auprès de leur clientèle.

Ce label atteste que le professionnel a bénéficié d'un accompagnement structuré en entrepreneuriat dans le domaine des soins technico-esthétiques.

Le label peut être utilisé comme un élément de communication pour rassurer les clients et valoriser le parcours entrepreneurial du professionnel.

Les modalités d'utilisation du label dans la communication (site internet, réseaux sociaux, supports marketing) sont précisées dans les ressources mises à disposition des membres.

Détails des lives

Les lives sont des sessions collectives organisées régulièrement afin d'apporter des connaissances complémentaires sur le développement et la gestion d'un centre technico-esthétique.

Ces sessions abordent différentes thématiques liées à l'entrepreneuriat et à la croissance de l'activité. Certains lives peuvent également être animés par des intervenants externes ou des experts du secteur afin d'apporter une expertise spécifique.

L'ensemble des sessions est enregistré et accessible en replay afin de permettre aux membres du Club Performance de les consulter à tout moment.

Détails des masterclass

Les masterclass sont des sessions d'analyse stratégique permettant d'étudier en profondeur le fonctionnement d'un centre technico-esthétique.

Au cours de ces sessions, un centre peut être analysé afin d'identifier les axes d'amélioration et les leviers de développement.

Ces sessions permettent aux participants de bénéficier d'une analyse concrète et d'en tirer des enseignements applicables à leur propre activité.

Les masterclass sont également enregistrées et accessibles en replay.

Détails des avantages et récompenses du Club Performance

Dans le cadre du Club Performance, des récompenses peuvent être proposées afin de soutenir le développement des centres accompagnés.

Chaque trimestre, un tirage au sort peut être organisé parmi les membres participants aux lives afin d'attribuer différents avantages.

Les modalités de participation et les conditions d'attribution sont communiquées aux membres lors des sessions concernées.

Détails du rendez-vous stratégique trimestriel individuel

Chaque membre du Club Performance bénéficie d'un rendez-vous stratégique individuel organisé une fois par trimestre.

Cette session permet de réaliser un point approfondi sur le développement de l'activité et d'identifier les axes d'amélioration.

L'objectif de ce rendez-vous est d'accompagner le professionnel dans ses prises de décision stratégiques et de favoriser le développement durable de son activité.