

Le Guide Pro pour Booster vos Ventes de Lunettes grâce au Conseil en Image

*Techniques, astuces et secrets pour séduire vos
clients et augmenter vos ventes*



Johana, Experte en Conseil Optique et Stratégie de Vente



Sommaire



- 1. Introduction**
- 2. Comprendre le client avant de vendre**
- 3. Créer l'effet Waouh en cabine d'essayage**
- 4. Convaincre sans forcer**
- 5. Gérer les objections avec élégance**
- 6. Fidéliser pour vendre encore**
- 7. Conclusion & prochaines étapes**
- 8. Fiche-mémo "Conseil en Image Express"**

1-Introduction



Dans un marché où les clients peuvent acheter leurs lunettes en ligne en quelques clics, l'expérience en magasin doit être inoubliable. Le conseil en image est votre arme secrète pour transformer un simple essayage en moment mémorable. Ce guide vous livre **des méthodes concrètes, testées et approuvées, pour séduire vos clients, augmenter vos ventes et vous positionner comme un expert incontournable.**

“Un bon conseil en image ne vend pas seulement des lunettes, il vend une version améliorée de votre client.”

2-Comprendre le style du client

Chaque client est unique. Avant même de parler de montures, **observez: sa posture, son style vestimentaire, ses accessoires.** Ces indices vous guideront vers des propositions pertinentes. **Posez des questions ouvertes:**

“Qu’est-ce qui compte le plus pour vous: confort, style ou marque?” ou

“Cherchez-vous une monture pour tous les jours ou pour des occasions spécifiques?”.

Plus vous comprenez ses besoins, plus vous augmentez vos chances de conclure la vente.

Les 5 signaux qui révèlent le style d'un client

1. **Posture:** dynamique ou posée
2. **Couleurs dominantes:** sobres ou vives
3. **Accessoires:** minimalistes ou affirmés
4. **Coiffure:** structurée ou naturelle
5. **Chaussures:** classiques ou tendance



3-Créer l'effet Waouh dès le premier essayage



“La première impression est souvent la bonne... surtout quand elle est excellente.”

L'effet Waouh, c'est ce moment où le client se découvre et se dit: **“C'est exactement moi!”**.

Pour y parvenir :

- 1- **Soignez la lumière et le miroir**
- 2- **Présentez 3 modèles maximum** choisis avec soin
- 3- **Commencez par la monture la plus valorisante**
- 4- **Utilisez un langage positif**: “Cette forme met en valeur vos yeux” plutôt que “Ça ne vous va pas”.

4-Convaincre sans pression

Convaincre, c'est guider, pas pousser.

1-**Racontez l'histoire de la monture**: son créateur, son inspiration, sa rareté.

2-**Créez l'urgence**: édition limitée, dernière pièce, nouveauté exclusive.

3-**Valorisez l'investissement**: confort, durabilité, image professionnelle.

Vendre, ce n'est pas pousser à l'achat, c'est guider vers la meilleure décision...



Phrases clés qui déclenchent l'achat:

"Cette monture est fabriquée à la main en Italie, chaque pièce est unique."

"C'est exactement le style que portent les créateurs à Paris cette saison."

"C'est un modèle qui vous accompagnera longtemps"

5. Gérer les objections avec élégance

Les objections sont souvent des demandes de réassurance.

- 1- **Prix:** mettez en avant la valeur et la durée de vie
- 2- **Style:** proposez une alternative proche
- 3- **Confort:** ajustez immédiatement la monture

Reformulez: "Qu'est-ce qui vous ferait dire oui?"
pour comprendre le vrai blocage.

"Ne répondez jamais à une objection
par un argument sec:
Racontez une histoire."



Réponses élégantes:

- "C'est un investissement durable"
- "Elle reflète votre personnalité."
- "Nous pouvons l'ajuster parfaitement."

5. Fidéliser grâce à des attentions ciblées

Un client satisfait peut devenir votre meilleur ambassadeur.

1-Offrez-lui des attentions qui prolongent l'expérience avec des:

- **Email de remerciement** personnalisé
- **Invitation à un contrôle gratuit**
- **Nettoyage offert**

2-Créez un programme VIP avec avant-premières et offres privées

Avantages du Club VIP

- Invitations exclusives
 - Offres privilèges
 - Services gratuits



Conclusion

Le conseil en image est bien plus qu'un service : **c'est une expérience qui transforme vos ventes et votre relation client.**

Mettez en pratique ces techniques dès aujourd'hui et observez vos résultats s'envoler.

**Téléchargez la fiche-mémo
"Conseil en Image Express" et
commencez dès maintenant !**



Fiche-mémo Conseil en Image Express



1. Observer avant de proposer

Posture, style, accessoires, coiffure, couleurs dominantes. Repérer 3 adjectifs qui décrivent le client.

2. Créer l'effet Waouh

Lumière flatteuse, miroir impeccable, 3 modèles max, commencer par le plus valorisant. Langage positif.

3. Convaincre sans forcer

Raconter l'histoire de la monture, créer l'urgence, valoriser l'investissement.

4. Gérer les objections avec élégance

Prix : valeur. Style : alternative. Confort : ajustement immédiat.

5. **Fidéliser** après la vente Email de remerciement, contrôle gratuit, nettoyage offert, programme VIP.

Astuce pro : Concluez toujours par une proposition claire et un prochain contact