

DORYSE DUFRENOY

CONSEILLÈRE DE BEAUTÉ & ESTHÉTICIENNE AURIÈGE

RENCONTRE AVEC DORYSE DUFRENOY, CONSEILLÈRE AU MANS.

ESTHÉTICIENNE DE PROFESSION, DORYSE A VOULU FAIRE D'AURIÈGE SON ACTIVITÉ PRINCIPALE ET GÈRE AUJOURD'HUI UN FICHER DE 130 CLIENTES SUR SON SECTEUR. UNE BELLE RÉUSSITE DONT ELLE A ACCEPTÉ DE NOUS PARLER.

Doryse, dans quel contexte avez-vous connu Auriège ?

“ J’ai connu Auriège en 2001 grâce à une petite annonce ! J’ai appelé le jour même et me suis entretenue avec Annie Conty qui m’a proposé de venir à un congrès clientes qui allait se tenir près du Mans. Comme j’étais de la région, je m’y suis rendue. Là, l’équipe m’a offert le catalogue et a pris du temps pour me raconter comment fonctionnait la marque. Quelques semaines après, mon contrat de conseillère était signé.

Quels sont les arguments qui vous ont donné l’envie de nous rejoindre ?

J’avais envie de construire quelque chose par moi-même et de bénéficier d’une véritable liberté de travail. Étant esthéticienne de profession, j’ai commencé par effectuer des prestations à domicile (soins, maquillage, épilations). J’en ai profité pour me familiariser, à mon rythme, avec la vente des produits, puis je me suis lancée dans mes premiers ateliers.

Que vous apporte cette expérience Auriège ?

Cela a véritablement modifié mon quotidien. Le relationnel avec les clientes est très différent en institut de beauté. Plus qu’une activité professionnelle, c’est une aventure humaine ! Mes clientes sont chez elles, donc elles se sentent rassurées. Une sincère relation de confiance s’établit et l’on est très vite accueillie comme une amie. J’ai également eu la possibilité de suivre mes clientes sur l’année, ce que je ne pouvais pas faire auparavant. Cela m’a permis de bien connaître leurs problématiques et de leur apporter une réponse personnalisée.

Vous êtes considérée comme la grande championne de la vente de compléments alimentaires ! Pouvez-vous nous faire partager votre expérience ?

En fait, tout s’est fait progressivement. J’ai commencé par utiliser moi-même les compléments



alimentaires et j’ai été témoin des bénéfices que cela apportait. Cela m’a permis d’en parler plus facilement. J’insiste toujours sur l’importance d’entretenir sa forme générale car c’est étroitement lié au métabolisme épidermique. L’hiver, je vais plutôt proposer Tonus Énergie qui va donner un coup de pouce à l’organisme, et au printemps j’oriente volontiers mes clientes sur Perfect Détox qui offre d’excellents résultats sur les boutons et les points noirs !

Je fais aussi du conseil au cas par cas en proposant un complément indépendamment de la saisonnalité.

Comment présentez-vous les compléments alimentaires ?

J’utilise un chevalet sur lequel je présente les fiches techniques de chaque complément. Cela me permet d’avoir un support auquel je peux me référer si je veux apporter des informations très précises (la liste exacte des ingrédients par exemple). Ces fiches sont également à la disposition des clientes pendant l’atelier, elles peuvent les lire, et me posez des questions si nécessaire.

(NB : ces fiches sont disponibles sur votre extranet – rubrique infos produits)

Vos clientes sont-elles fidèles à leur complément alimentaire ?

Très fidèles ! Je n’oublie pas de leur rappeler qu’il s’agit de formules exclusives Auriège. Elles testent par elles-mêmes le concept de Beauté globale 1+1=3 et sont convaincues par les résultats ! Comme je les utilise aussi, je peux partager mon expérience avec elles, ce qui met en place une bonne dynamique. En moyenne, elles font deux cures de 60 jours par an (2x2 boîtes), et certaines en achètent pour leurs amies !

La baisse des tarifs des compléments alimentaires va-t-elle, selon vous, avoir un impact sur les ventes ?

J’en suis sûre ! Les clientes arrivent en atelier avec un budget en tête. Elles n’acceptent de le dépasser que très légèrement. Les nouveaux tarifs vont représenter un vrai coup de pouce, car les compléments pourront plus facilement rentrer dans leur panier.

Pour finir en beauté, pouvez-vous nous citer vos trois chouchous Auriège ?

Le Soin Global Antitemps+, la Lift CC Cream dont je ne me passe plus, et le Soin Remodelant Silhouette. //