

# WSN ACADEMY

- Learn
- Grow
- Innovate

## DIVERSIFICATION & HYBRIDATION



**01 SE DIFFÉRENCIER - BK1**

**02 SAISIR LES OPPORTUNITÉS**

**03 DIVERSIFIER LES ACTIVITÉS**

**04 CRÉER DU LIEN (INTERNE - EXTERNE)**

**05 FAIRE RÉSEAU**

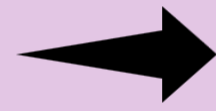


# 01

---

## SE DIFFÉRENCIER - BK1

**Mon métier originel :**  
la coiffure



**Me différencier :**

Nouveau concept : en appartement  
Haussmanien - 2007







# 02

---

## SAISIR LES OPPORTUNITES

## Investir et créer du mouvement :

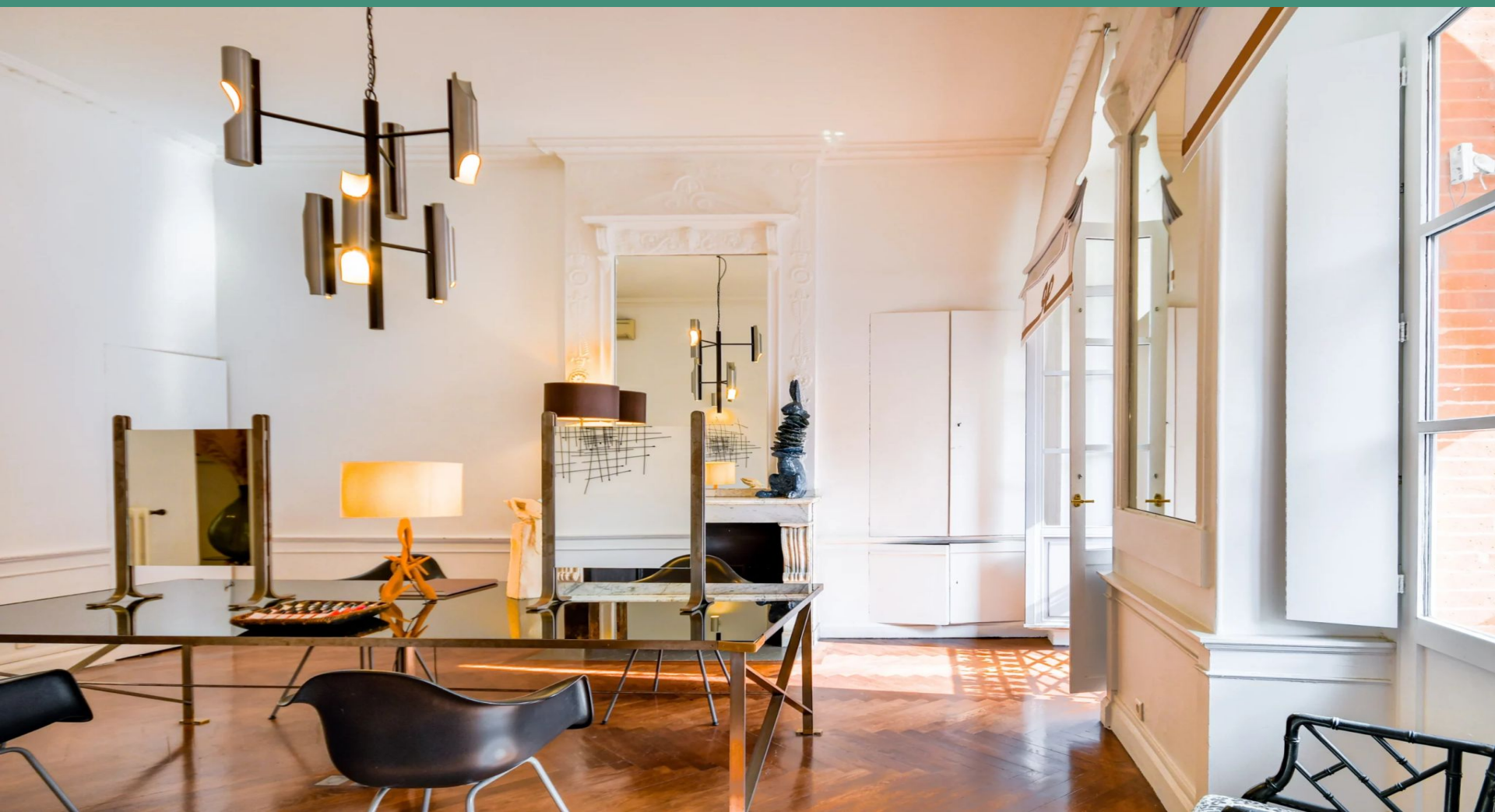
le local sous mon salon se libère et j'ai besoin d'agrandir et d'ouvrir un espace d'accueil : travaux / escalier / accueil au RDC : **visibilité** de la rue et lancement d'une **nouvelle activité en lien avec la beauté : mode, accessoires, bijoux.**





Ce local de 30 m2 crée du lien avec mon premier métier et amène une **nouvelle clientèle**.

“**Au-delà du peignoir**” : cela donne envie à mes clientes d’aller plus loin dans leur beauté globale.



Cela devient un **centre de profit** non négligeable. Ouverture 2009.  
Je sélectionne mes créateurs exclusifs au Who's Next.



# 03

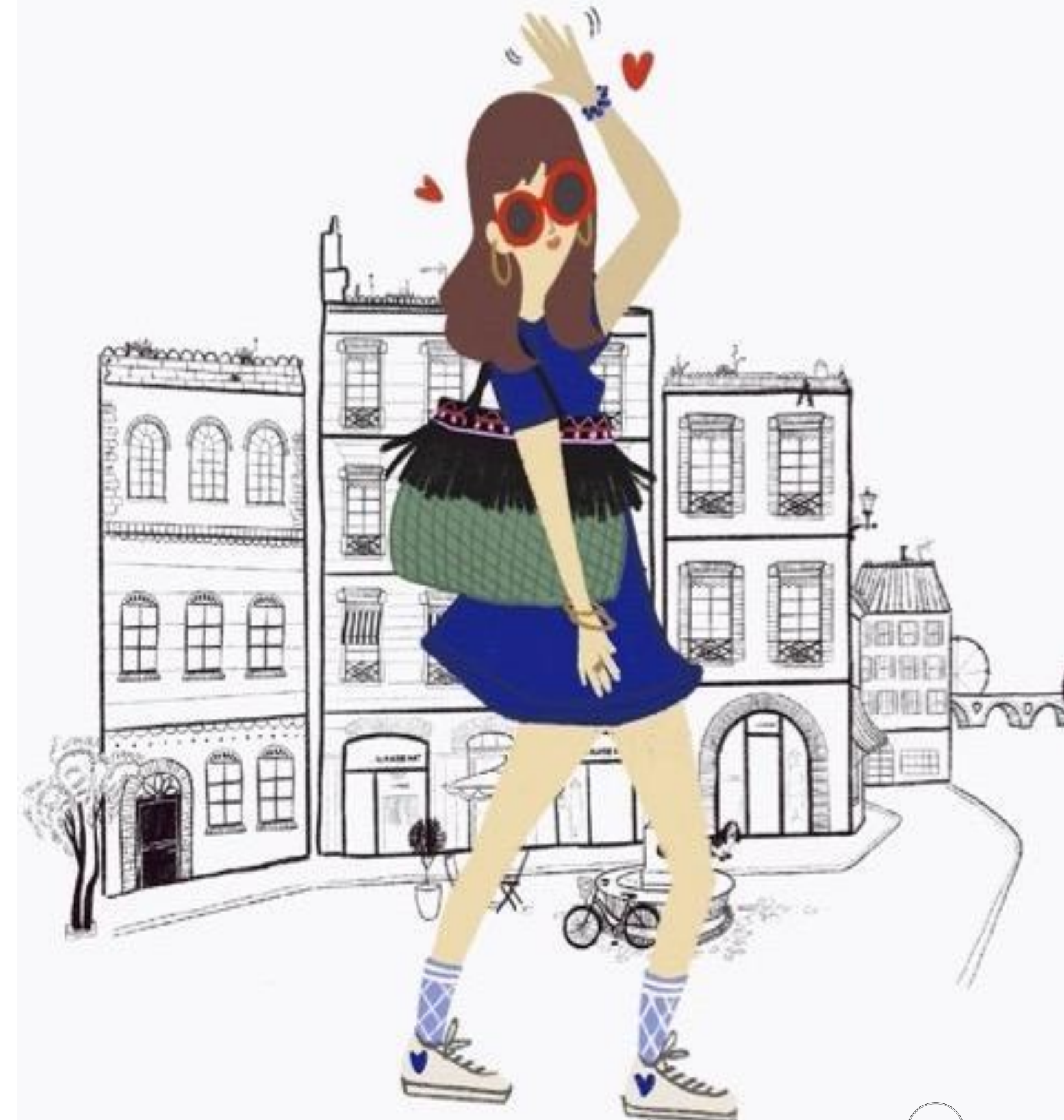
---

## DIVERSIFIER LES ACTIVITÉS



# DIVERSIFIER SANS SE CONCURRENCER

- Ouvrir une 2° boutique à côté de la 1ère (2014)
- Éviter la concurrence avec la première grâce au sourcing
- Créer ma propre marque Dedikate (maîtrise des collections, des délais, des marges)
- Garder le lien entre le salon et les 2 boutiques : les 5 sens et la continuité esthétique (identité olfactive pour chaque lieu, musique et collections...)



# CONCEPT : “GARDER LE LIEN”

- Affirmation et montée en confiance
- Indépendance et maîtrise totale (Dedikate)
- Mise en place d'un univers sensoriel cohérent

## LA BOUTIQUE #1 : LA BEAUTÉ AU-DELÀ DE LA COIFFURE





# DEDIKATE

Petites productions mais marge complètement maîtrisée, née d'une envie de combler des manques de créations, d'indépendance et de cohérence. Elle s'est naturellement imposée au sein de mes boutiques grâce à une matière devenue signature : assemblage de satin & coton.







# 04

---

## CRÉER DU LIEN (INTERNE - EXTERNE)

# DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE ET ADAPTATION : “GARDER LE LIEN”

- Ouverture d'une 3<sup>e</sup> boutique dans un autre quartier de la ville axée haut de gamme (2020)
- Mais Covid et confinement le lendemain du jour 1
- Se réinventer devient une obligation : site e-commerce et échanges avec des confrères et consoeurs vivant la même situation et ayant des affinités avec ma vision de l'entrepreneuriat



# 05

---

## FAIRE RÉSEAU



# ASSO “LA BONNE IDEE TOULOUSE”

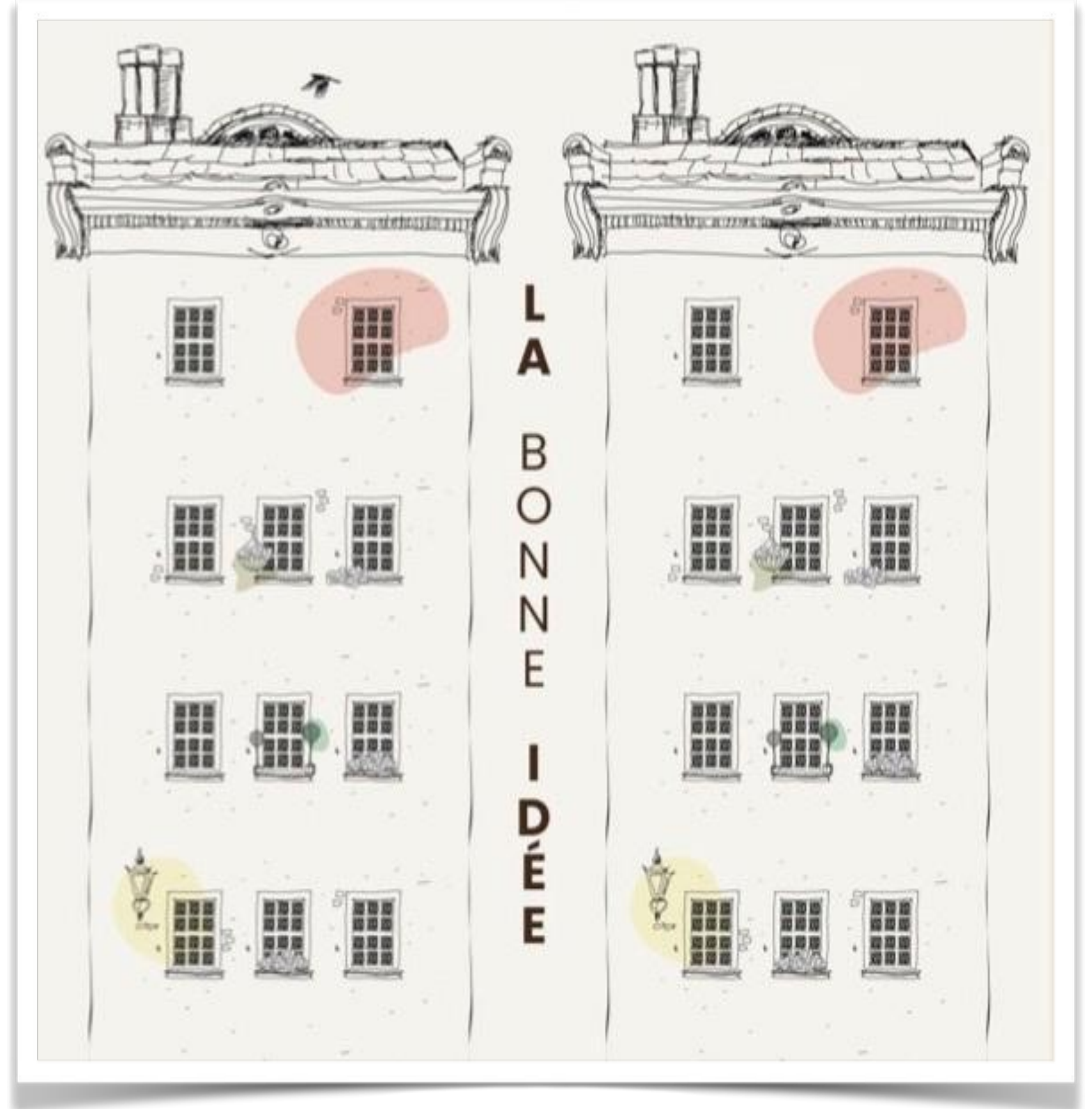
- L'idée : regrouper des commerçants créateurs et artistes ayant la même vision de qualité, de passion dans nos métiers
- Abattre les cloisons entre univers métiers
- Atouts : du réseau, plus de visibilité, des événements originaux et plus impactants à plusieurs,
- Rapprochement des communautés donc de potentiels nouveaux clients
- En tant que cheffe d'entreprise, être moins isolée

# ASSO VERTUEUSE

- Regroupant des commerçants créateurs et artistes ayant la même vision de qualité, de passion de nos métiers : La Bonne Idée

## ATOUTS

- Réseau, visibilité, événements originaux et plus impactant à plusieurs, rapprochements des communautés



# CONCLUSION

SE DIFFÉRENCIER



SAISIR LES  
OPPORTUNITÉS



SE DIVERSIFIER

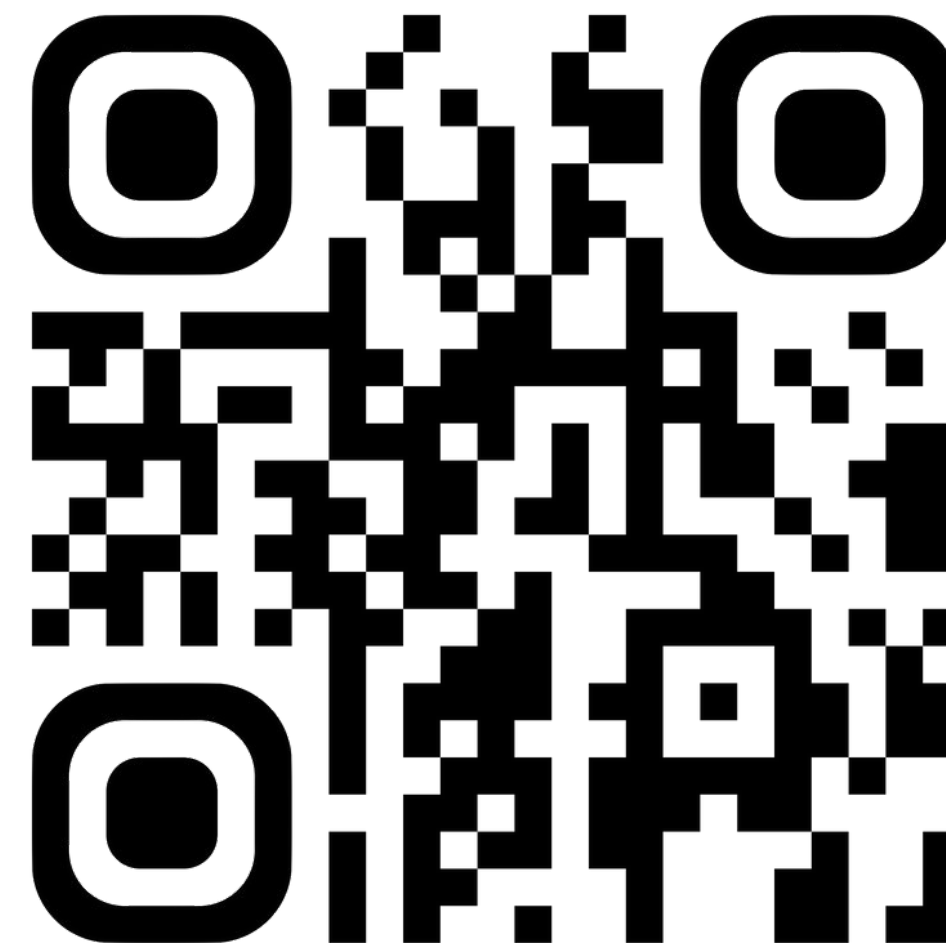


DU LIEN  
&  
DU RÉSEAU



# MERCI !

[wsn-academy@wsn.community](mailto:wsn-academy@wsn.community)



Votre avis nous intéresse !