

WSN ACADEMY

Learn
Grow
Innovate

DIVERSIFICATION & HYBRIDATION



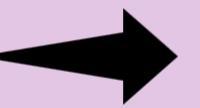
- 01 SE DIFFÉRENCIER - BK1**
- 02 SAISIR LES OPPORTUNITÉS**
- 03 DIVERSIFIER LES ACTIVITÉS**
- 04 CRÉER DU LIEN (INTERNE - EXTERNE)**
- 05 FAIRE RÉSEAU**



01

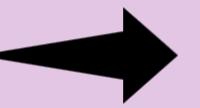
SE DIFFÉRENCIER - BK1

**Mon métier originel :
la coiffure**



Me différencier :

**Nouveau concept : en appartement
Haussmannien - 2007**



WSN ACADEMY





02

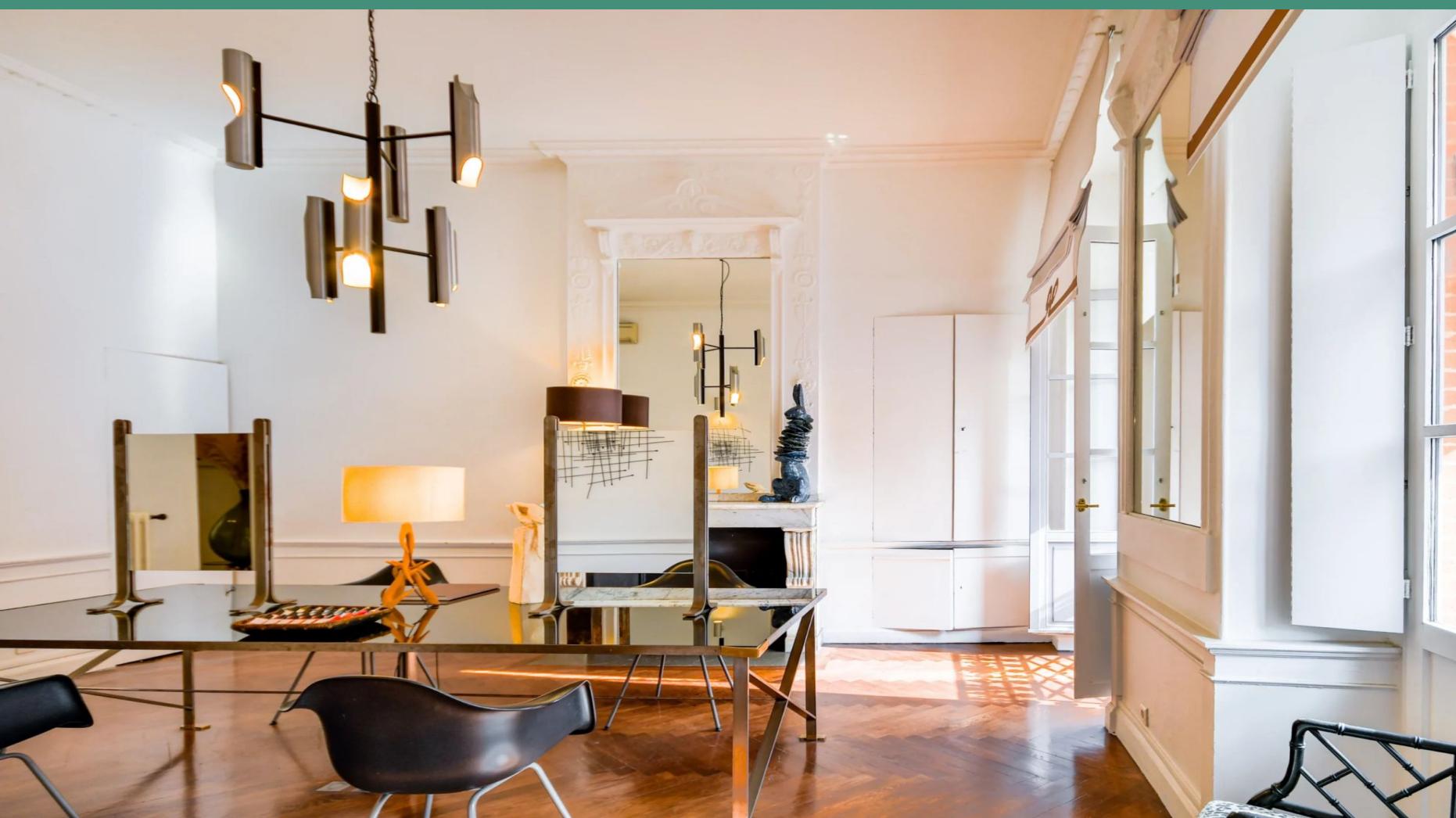
SAISIR LES OPPORTUNITÉS

WSN ACADEMY



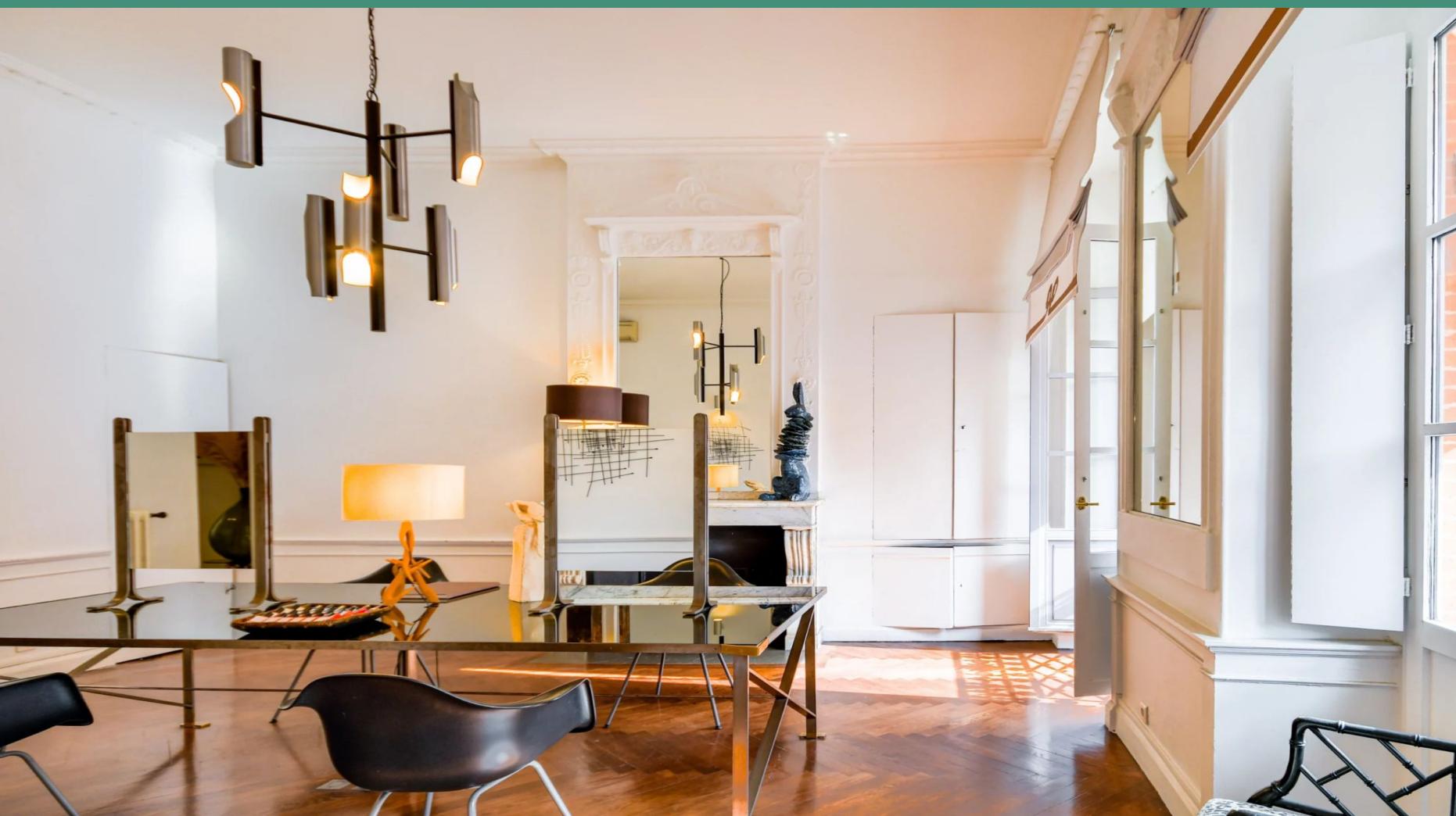
Investir et créer du mouvement :

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.

WSN ACADEMY





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...)



WSN ACADEMY



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^e 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 consœurs vivant la même situation et ayant des affinités avec ma vision de l'entrepreneuriat



05

FAIRE RÉSEAU

ASSO “LA BONNE IDEE TOULOUSE”

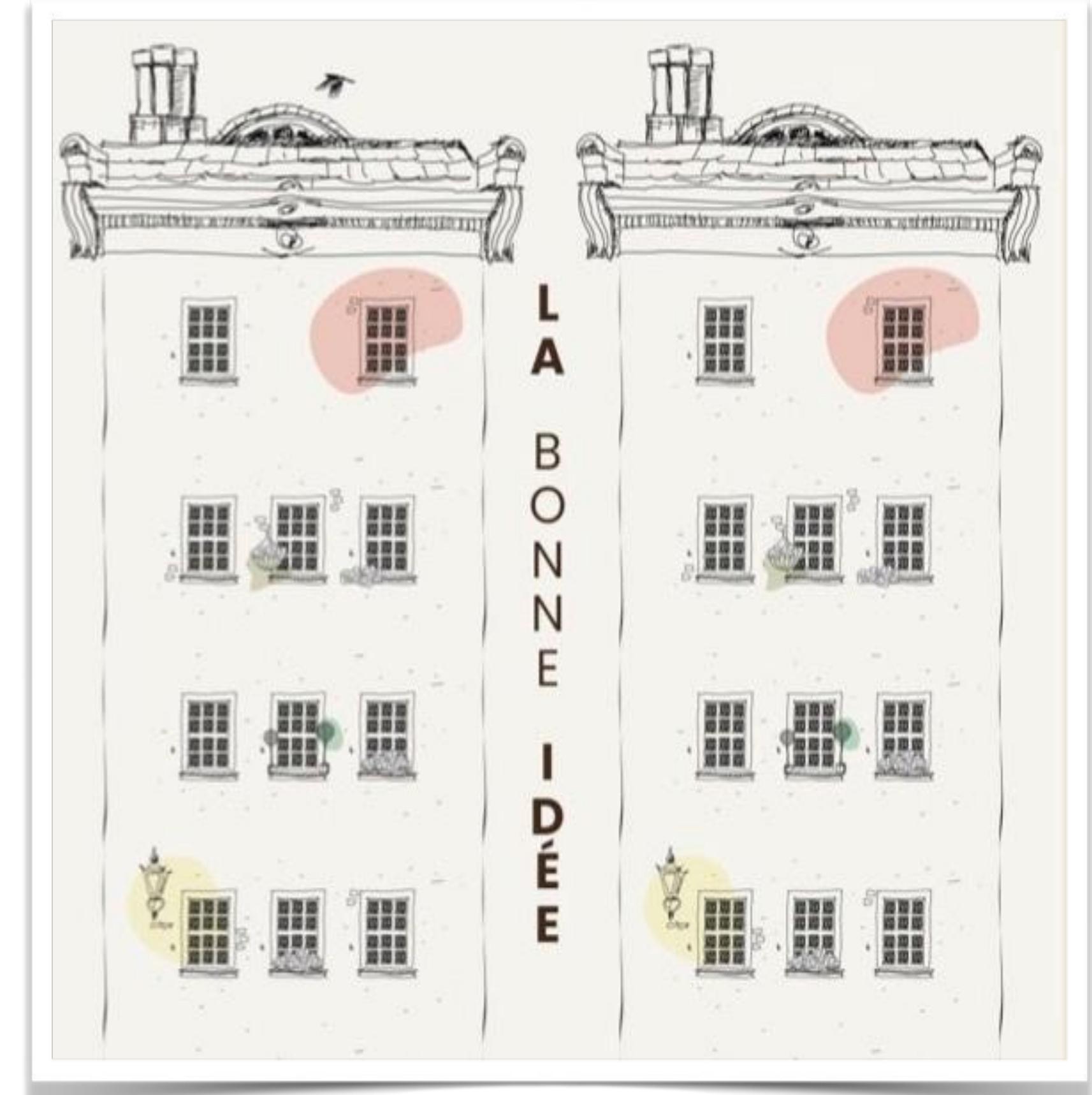
- L'idée : regrouper des commerçants créateurs et artistes ayant la même vision de qualité, de passion dans nos métiers
- Abattre les cloisons entre univers métiers
- Atouts : du réseau, plus de visibilité, des événements originaux et plus impactants à plusieurs,
- Rapprochement des communautés donc 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

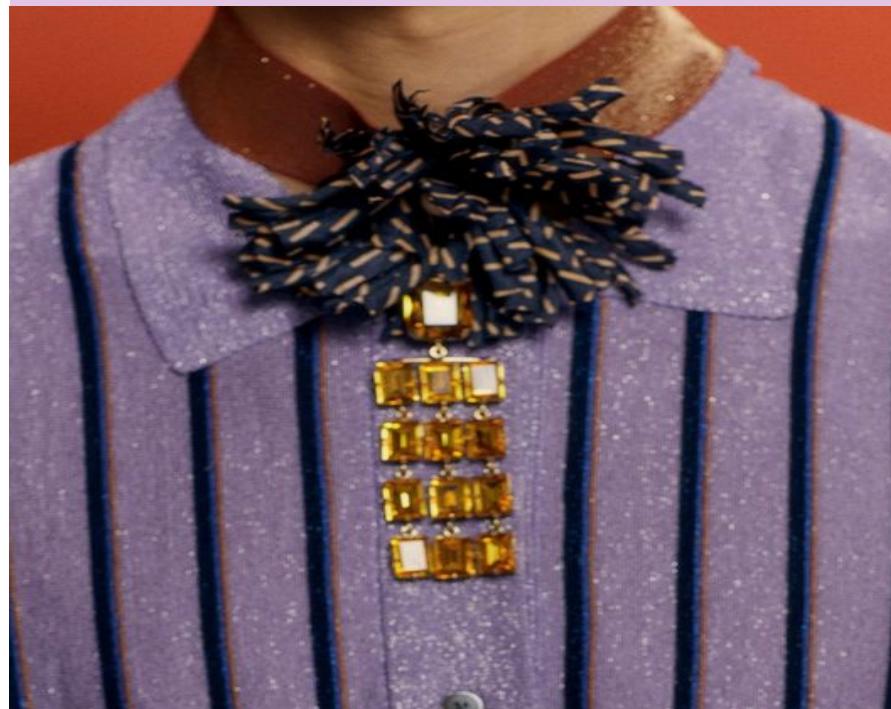
ATOUTS

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



CONCLUSION

SE DIFFÉRENCIER



SE DIVERSIFIER



SAISIR LES
OPPORTUNITÉS



DU LIEN
&
DU RÉSEAU



WSN ACADEMY



WSN ACADEMY

Learn
Grow
Innovate

MERCI !

wsn-academy@wsn.community



Votre avis nous intéresse !