

Comment développer l'activité de son cabinet d'hypnose...

1. La formation et le développement du savoir et du savoir faire

Le savoir

- Bien se former. Qualité et quantité.

Le savoir faire

- Passer du temps à modéliser le travail des autres. (Youtube).
- Partager. Se faire superviser. Se constituer un groupe de partage de réflexions d'échanges.
- Se remettre en question. Chaque jour est la nouvelle base de progression.

2. Devenir visible

- Ouverture cabinet = invisibilité Il faut se montrer, AMORCER LA POMPE
- Site internet. Indispensable. Spécialiste en communication digitale. Acheter mots clefs google sur 2 mois. Visibilité, RV, recommandations.
- 24 mois, www.hyfocomhypnose.fr est passé de 0 à 47.500 visiteurs.
- Site Simple, sobre, pédagogique. Pas un site marchand.
- Générer du flux sur le site: Présence sur les réseaux sociaux. FB, groupes de partage, twitter, Construire votre réseau. C'est lui qui génère du flux sur votre site internet par ses visites. Viser le référencement naturel Google qui est gratuit, et pour cela,...
- ...Publier des articles et être lu...
- Livre d'or. Demander à vos clients. En 2 ans 130 témoignages déposés sur Hyfocom Hypnose.
- Cartes visite. 100% de clients 10 cartes de visite. Aux copains, collègues, médecins. 15.000 cartes écoulées en 2 ans. 3 centimes par carte...
- Au début : Cartes de visite dans les restaurants, commerces de proximité. Pharmacies.
- Conférences hypnose en entreprise
- Au début : Séances troc ou gratuite. Top pour vous entraîner et amorcer la pompe. Amis FB quand anniversaire j'offrais une séance. Ensuite ces personnes parlaient de mon activité...
- Soigner son réseau. 4 médecins, 3 ostéos ou kinés m'adressent leurs patients régulièrement. Contact téléphonique, champagne, resto, séance découverte. Je ne suis pas venu à eux au début.
- Flux clients dans mon cabinet 2 ans après ouverture : 1/3 bouche à oreilles, 1/3 médecins ostéos, kinés, 1/3 site internet.

3. La relation Clients

- Soigner l'accueil, être généreux. Accueillir, Souhaiter la bienvenue. Soyez généreux et vous recevrez. Réponse instantanée aux demandes, contacts we et jours férié...
- Le sens CLIENT. Doit-vous obséder.
- Donnez du temps aux gens.
- Soignez vos explications. Simplifiez les modèles. Soyez Humbles. Plus bas que la position basse.
- Soyez honnêtes. Si vous ne savez pas ne faites pas. Ou alors gratuitement. Soignez votre réputation.

4. Nos croyances nous limitent et nous transportent

- Celui qui veut chercher ET trouve des solutions quand celui qui ne veut pas trouve des raisons. Notre vie est rythmée par nos croyances inconscientes. OSEZ tout, OSEZ créer, toujours dans le respect strict et absolu des personnes qui vous font confiance.