

Notre concept EN 6 POINTS CLÉS

1

NOTRE CIBLE

La Garçonnière s'adresse à tous les hommes d'aujourd'hui.

Du style radical au plus sobre, de la tendance à l'élégance. Dynamiques et hyper-connectés, ils accordent du temps à leur look selon des codes masculins qui correspondent à leurs besoins spécifiques.

Ils veulent être pris en charge par de vrais professionnels sensibles à l'hygiène et qui ont une véritable démarche claire et qualitative à la fois dans le parcours du client, dans les gestes, dans l'attitude, mais aussi dans les méthodes de coupe et de coiffage.

Leur demande : **un service de qualité, efficace et rapide.**



2

LES SALONS

Une identité forte, reconnaissable au premier regard.

Les salons La Garçonnière ont été pensés pour que tous les hommes se sentent à l'aise.

Des matériaux bruts, un design sobre et élégant, ouvert et lumineux.

Un espace d'attente confortable et agréable : boissons chaudes, magazines (masculins, business), tablette tactile avec des lookbooks inspirants.

Des fauteuils clients et des tablettes de travail barbier-expert ; des bacs ergonomiques et des fauteuils massants contribuant à un parcours client de qualité.

3

DES PROTOCOLES FORTS

La promesse faite au client est encadrée par des protocoles forts : **de techniques de coupe, de soin, de rasage, d'accueil et d'hygiène**. Une offre de services de coupe et de barbe complets et ritualisés pour plus de clarté pour la clientèle masculine.

Des techniques Métier et des protocoles enseignées par des formateurs professionnels et coiffeurs spécialistes, formés aux méthodes La Garçonnière.

Un développement maîtrisé grâce à la force et à l'appui structurel du groupe Jean Claude Aubry Community, plus de 50 ans d'expérience dans la gestion et le métier de la Coiffure.

Plus qu'un univers, le salon la Garçonnière est un véritable lieu de vie agréable et chaleureux dédié à l'homme ... pour que le plus grand nombre de clients puissent s'identifier et se sentir bien.

Une réponse systématique personnalisée coiffure, barbe et produit dans le cadre d'un parcours client ritualisé.



4

DES FORMATIONS SUR-MESURE

UN RÉSEAU NATIONAL

La Garçonnière bénéficie de l'expérience et des avantages qu'apporte le groupe JCA Community dont il fait partie ; des centres de formation, des salons-écoles à **Paris, Toulouse, Montpellier & La Rochelle**.

Des formations sur-mesure **métier et gestion** et des formations spécifiques **au métier de barbier** sont dispensées au sein de l'Académie Aubry et de la Barber School.



5

UN MARKETING EFFICACE

En réel et en digital.

Des visuels forts aux punchlines impactantes.
Une présence et des actions sur les réseaux sociaux.
Des campagnes mails et SMS innovantes !
Des offres promotionnelles adaptées.



MAISON AUBRY
PARIS



BLACK EDITION

6

UN RETAIL D'EXPERT *

La beauté se conjugue désormais aussi au masculin !

Dans les salons La Garçonnière, une part importante est accordée au retail car les hommes n'achètent plus par hasard : **ils souhaitent être conseillés pour un maximum d'efficacité.**

La gamme "BLACK EDITION" Maison Aubry Paris a été spécialement conçue pour les hommes et leurs attentes.

*Retail : terme anglais désignant l'activité de commerce de détail



Une récente étude estime le marché mondial des cosmétiques masculins à 38,5 milliards d'euros et fait une projection à 49,8 milliards d'euros en 2026 (cabinet Reportlinker - janvier 2019).

POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ-NOUS :

05 62 21 34 70 ou 06 28 95 66 88

contact@lagarconniereaubry.fr