

Quand la pause-massage remplace la pause-café !

Tendance ou besoin profond, la vogue du massage ne cesse de croître.



Ainsi au dernier salon Equip'Baie à Paris, le ton a été donné et laisse présager que l'art du massage a de beaux jours devant lui.

Le stand du groupe Maugin, qui propose des fenêtres, portes, volets, stores, portails etc., a résolument joué la carte du bien-être à la surprise et pour le grand bonheur des visiteurs.

Interpeller et attirer les visiteurs sur le stand, apporter une offre bien-être réelle afin que l'on se souvienne de la marque et de l'enseigne, voilà une façon de signer sa différence !

Consultant auprès d'une société spécialisée dans la technique du partenariat, "Michel Kahn Consultants" à Neuilly sur Seine, Didier Huré, séduit par les pools de "destressing" qu'il a pu voir et tester à l'aéroport John Kennedy aux Etats-Unis, est revenu avec l'idée de proposer une animation sur ce thème à un de ses clients pour l'édition 2004 du Salon Equip'Baie. Le stress étant une préoccupation majeure dans une société où tout s'accélère, et les salons des lieux particulièrement stressant, le pas fut bien vite franchi ! Offrir une pause détente aux visiteurs et potentiels clients constitue une approche nouvelle surtout sur un salon qui n'est pas consacré au mieux-être !

En Finlande, les rendez-vous d'affaires se font bien dans les saunas, alors à quand les affaires traitées sur les tables de massage ?

Pour Caroline Condroyer, au service marketing du groupe, ce fut une formidable découverte, la séance mise en forme du matin et détente du soir a permis d'aborder la clientèle en toute sérénité. Delà à proposer après ce test réussi un vrai espace "spécial mieux-être" pour un prochain salon, pourquoi pas ?

L'atelier massage animé par Nicole Lavigne au Salon du Bien-Etre avait retenu l'attention d'un cabinet de consultants et c'est sur ses conseils qu'elle fut approchée par la société Maugin pour participer au Salon Equip'Baie.

Pour la créatrice de Clématis dont le registre s'étend de la relaxation à la thérapie, c'était une première que de retrouver auprès d'une clientèle différente pas forcément adepte de l'art du toucher et encore moins en recherche de développement personnel.

C'est tout d'abord les collaborateurs de la société qui se sont allongés le petit quart d'heure nécessaire pour recharger les batteries, puis ensuite sont venus les visiteurs, souvent des femmes, plus curieuses de nature, qui se sont laissées tenter par cette approche. Elles ont fini par convaincre les maris plus timorés.

Pour Nicole et ses collaboratrices présentes sur le Salon Equip'Baie, tout l'art du massage se résume à "Comment toucher sans toucher" ? Et c'est bien de cela dont elle a fait l'expérience sur ce salon.

Pour cette professionnelle du toucher, ce premier contact fut intéressant à plus d'un titre. En effet, elle a plus l'habitude de participer à des salons spécialisés dans la forme et le bien-être, mais le bâtiment pourquoi pas ? C'est aussi une façon de "toucher" une clientèle différente.

Adepte du soin préventif, Nicole est persuadée que dans les temps futurs, on ira se faire masser plutôt que de prendre de l'aspirine et si le massage semble aujourd'hui encore réservé à une élite en mal de développement personnel, la demande est bel et bien en train d'évoluer.

Nicole Lavigne

Propose des formations à la méthode Clématis, des ateliers, des stages découvertes et des

séances individuelles

www.methode-clematis.fr - Tél. 01-40-54-85-32

"LES NOUVELLES ESTHÉTIQUES"

Article paru dans la revue n° 569 - mars 2005

Rubrique : Vie professionnelle, page 141