

PROCEDURA OPEN DAY PRESSO CLIENTE

SCHEDA DELLA GIORNATA DI OPEN DAY

INDICAZIONI IMPORTANTI PER ORGANIZZARE UNA GIORNATA EFFICACE

Una volta definita la data la Consulente prende contatto con la referente del centro per condividere le modalità di lavoro migliori

Premesse formazione e affiancamento, valore e vantaggi dell'open

Preparazione giornata: è necessario condividere

- gli obiettivi generali dell'istituto
- gli obiettivi particolari, verificare la presenza di clienti particolari e di indicazioni specifiche
- il Costo della prova
- il Costo dei percorsi, scontistiche eventuali
- Se la consulente è incaricata delle trattative è necessario trasferire i metodi di pagamento disponibili
- Quali sono i prodotti che si intendono utilizzare

NOTE: Chiamare PRIMA la consulente se il cliente ha delle patologie o situazioni particolari per confermare l'appuntamento

La consulente invia file della scheda cliente Vibra Beauty e della proposta economica da stampare per ogni cliente presente all'open day

Necessari 3/4 settimane per organizzare

Svolgimento durante la giornata

ORARI INTERNI

Briefing 15' con titolare per conferma accordi su

- Obiettivi generali
- Obiettivi particolari, clienti particolari e indicazioni specifiche
- Costo della prova
- Costo dei percorsi, scontistiche eventuali
- Se incaricati delle trattative, modalità di pagamento disponibili

Briefing 30' con operatrici

- Presa visione dei clienti
- Obiettivi particolari, clienti particolari e indicazioni specifiche
- Presa coscienza dei locali e degli spazi di lavoro
- Presa coscienza dei prodotti da utilizzare
- Organizzazione condivisa della cabina

ORARI AL PUBBLICO GENERALI	GIORNATA INTERA 10 -13 / 14-18 (ultimo appuntamento ORE 17) MEZZA GIORNATA 14:30-19:30 (ultimo appuntamento ORE 18:30) (in caso di necessità istituto/Consulente)
NUMERO DI CLIENTI MASSIMO	7 (8 se disponibile sala consulenze)
TEMPO DA DEDICARE PER CLIENTE VISO/CORPO – TEMPO CABINA	1 ora (consulenza (anamnesi e percorso)), prova, chiusura, riordino cabina In caso di disponibilità sala consulenza 45 minuti
PRODOTTI, QUALI SI UTILIZZANO?	Se si scelgono Vibra Beauty deve essere presente un kit di base acquistato dal cliente (n.1 prodotto per referenza)
PAGAMENTO PROVA	Mediamente scontato al 50% è importante dare il valore al trattamento e prenderlo in considerazione e consente una selezione della clientela interessata. È utile alla copertura dei costi della consulenza.
CONSULENZA	<u>Dire cosa si fa</u> Obiettivi – anamnesi <u>con l'utilizzo della scheda cliente Vibra Beauty</u> Effettuato dalla consulente con a fianco l'operatrice
TRATTAMENTO PROVA	Effettuato dalle operatrici del centro con affiancamento discreto della consulente: ---questa fase è parte della formazione su Vibra L'operatrice resterà a fianco della consulente tutto il tempo
PROGETTAZIONE PERCORSO	Effettuato dalla consulente con a fianco l'operatrice numero e tipologia di trattamenti e posizionamento trasduttori
PROPOSTA ECONOMICA	Effettuato dalla consulente con a fianco responsabile (operatrice) tramite scheda proposta Vibra Beauty o Scheda propria del centro. La cliente deve avere la proposta scritta.
TRATTATIVA	Definire le modalità di pagamento disponibili Effettuato dalla consulente con a fianco responsabile (operatrice)/oppure dalla titolare/oppure dall'operatrice responsabile delle vendite

