



# BST OPEN DAY

Open Day significa giornata di apertura al pubblico. Lo scopo del **BST OPEN DAY** è creare un evento al quale possano partecipare clienti, potenziali e fidelizzati, presentare nuove tecnologie estetiche e servizi avvalorati da strumenti di analisi all'avanguardia al fine di incrementare le vendite.

L'istituto durante questa o queste giornate concentrerà le proprie energie nell'accogliere le persone invitate, creando eventualmente un buffet e decorazioni speciali. Il materiale pubblicitario sarà fornito da Beauty Service Technology (manifesti e roll up).

È molto importante che il personale sia disponibile all'accoglienza; gli open day di maggior successo sono quelli realizzati negli istituti il cui personale si è dedicato attivamente alle giornate promozionali. I clienti si sentiranno speciali e coccolati, disposti ad acquistare.

## COME SI ORGANIZZA UN BST OPEN DAY?

- Dovrà essere pianificato almeno 2 o 3 settimane in anticipo, tempo utile per contattare clienti acquisiti e potenziali, coinvolgendoli a partecipare all'evento
- Consigliamo di fissare 12/15 appuntamenti in un giorno distanziati 30 minuti uno dall'altro. Se il/la cliente desidera un mini trattamento prova del servizio, considerare 10/15 minuti in più.
- La tecnologia verrà consegnata in Istituto il giorno precedente da un nostro incaricato
- Il giorno dell'evento le specialiste BST si recheranno presso l'istituto con mezz'ora di anticipo dal primo appuntamento in modo da organizzare lo spazio e i materiali che verranno utilizzati nel corso della giornata
- Si dovrà considerare una breve pausa pranzo che sarà anche un momento di confronto tra le parti
- Sarà importante verificare che non ci siano accavallamenti di data con eventi simili, festività, ponti o fiere locali che possano interessare gli invitati

## CONSIGLI SU COME INVITARE I CLIENTI A PARTECIPARE ALL'EVENTO

Suggeriamo di:

- selezionare clienti idonei allo specifico trattamento (non invitare una ragazza di 20 anni per trattamenti viso anti-age)
- coinvolgere i clienti che quotidianamente entrano in istituto
- , accennando al nuovo servizio senza dare informazioni sui costi; comunicare semplicemente che ci saranno delle promozioni speciali dedicate
- ricordare ai clienti l'appuntamento il giorno prima dell'open day tramite sms o chiamata per avere la conferma e per trovarsi con meno disdette dell'ultimo minuto

BST vi offre la possibilità di condividere il vostro evento promosso sulle nostre pagine ufficiali Facebook ed Instagram.

## ATTIVITÀ BST

Durante l'appuntamento le specialiste BST si occuperanno di:

- eseguire un'anamnesi mirata
- spiegare i benefici del nuovo servizio proposto e i vantaggi dell'adesione in occasione del BST open day, conclusione del contratto.
- pianificare il percorso dei trattamenti personalizzati
- accordare con il/la cliente la formula di pagamento più idonea (PAGODIL, NEXI, CREDITO AL CONSUMO)