

Idées de marketing de Biophora au fil des saisons

Printemps : Nettoyer et revitaliser

C'est un nouveau départ! Renforcez l'importance de « nettoyer et revitaliser » avec Biophora Bioactive Cleanser et Solution ou Solution Extra Strength, ou encore Biophora Calming Cleanser et Toner. Revoyez les bénéfices d'enlever complètement le maquillage chaque jour et d'incorporer une routine facile à suivre et rapide que les clients peuvent adopter dès maintenant et maintenir toute l'année. Servez-vous de l'article *The Terrifying Reason you Should Remove Your Makeup at Night*. Ensuite, rappeler l'importance d'éliminer la peau fatiguée et terne après un dur hiver par l'usage intermittent d'Enzyme Exfoliator, suivi évidemment par des hydratants; rappelez qu'ils ne seront vraiment efficaces que s'ils sont appliqués sur une peau conditionnée au préalable.

Été : Pleins feux sur l'écran solaire

Prévenez les dommages dus au soleil avec Daily Protection SPF30 et Oxygenetix plus SPF25. Vantez les bienfaits de l'utilisation d'un écran solaire avec le fond de teint respirant Oxygenetix. Mentionnez les statistiques sur le cancer de la peau et expliquez comment leur utilisation quotidienne est la première étape de la prévention de l'hyperpigmentation et du vieillissement. Parlez de l'utilisation d'Oxygenetix après un traitement ainsi que de ses bienfaits continus. Présentez un large éventail de matériel de marketing en cliquant sur un lien que nous pouvons fournir sur demande, ainsi que des séquences vidéo et de l'information à www.biophora.com.

Automne : Repentir et réparation

Revitalisez la peau pour aider à réparer les dommages causés par le soleil avec PURE C, Gentle AHA Cream, AHA Active Gel et/ou Retinol. Expliquez aux clients comment utiliser ces produits dans le cadre d'un programme personnalisé pour obtenir une différence visible grâce à une utilisation continue et efficace spécifiquement pour leur type de peau. Élaborez un programme sur mesure pour vos clients en utilisant le formulaire au verso de la brochure Biophora, les tableaux des types de peaux, ainsi que les affiches des produits qui encourageront les clients à s'informer des produits phares.

Hiver : Éclat des Fêtes et hydrate, hydrate, hydrate!

Illuminez et rafraîchissez la peau en vue des événements importants avec le Multivitamin Freeze Mask. Revoyez les propriétés antioxydantes, calmantes et rajeunissantes qui préparent les clients aux nuits de célébration.

Rappelez aux clients combien les peelings à l'acide lactique exfolient bien les cellules mortes, et lorsqu'ils sont suivis de l'application de DermaRich ou d'Antioxydant Moisturizer, ces produits incroyables peuvent vraiment bien pénétrer les peaux déshydratées et leur conférer une apparence souple vitale pendant les mois glacés de l'hiver. Et surtout rappelez-leur de restaurer l'hydratation de la peau avec les sérums anti-âge, les héros de Biophora, comme Hyaluronic Treatment Serum, Après Soothing Serum, Light and Intense Hydration et Intensive Anti-Aging Eye Treatment. Améliorez vos ventes en misant sur l'éducation des clients sur l'utilisation de ces produits spécialisés, particulièrement efficaces en cette période de l'année.

Remarque : En plus des promotions que vous pouvez faire vous-même, le siège social fournit des campagnes promotionnelles « **produit du mois** » qui offrent des séances éducatives sur ces produits phares pour vous permettre de transmettre de précieux renseignements à vos clients et patients. Le programme vous permet d'acheter ces produits en gros et de recevoir gratuitement des produits additionnels ainsi qu'un cadeau pour avoir assisté à la séance de formation.