

BIOPHORA, la science en toute simplicité –

Promotions peu coûteuses et efficaces Stratégies de relations publiques et de marketing pour votre clinique, vos produits et vos services

(Points saillants du Manuel de marketing de **BIOPHORA**)

• Identifier et atteindre votre public par le biais des...

- ✓ Médias sociaux, Instagram, Facebook et LinkedIn
- ✓ Directeurs des Ressources humaines d'entreprises ayant une importante cohorte de sexe féminin
- ✓ Groupes et clubs de femmes
Association d'enseignantes et d'infirmières
- ✓ Éditeurs/rédacteurs en chef de magazines de style de vie, santé et beauté ou de sections de journaux
- ✓ Producteurs d'émissions de télé et de radio portant sur les styles de vie, la santé et la beauté

• Vous faire connaître auprès de votre public par...

- ✓ Les médias sociaux
- ✓ Votre logo, vos cartes professionnelles, brochures, chèques-cadeaux, cartes de prix préférentiel, invitations, cartes d'information, site Web et bulletins d'information
- ✓ Activités éducatives, séminaires, exposés et foires commerciales
- ✓ Contacts dans les journaux et les médias par le biais d'apparitions à la télévision et d'articles éditoriaux
- ✓ Publicité

• Connaître vos objectifs de marketing...

- ✓ Transmettre des messages clairs sur les caractéristiques et les avantages des produits et services de **BIOPHORA**
- ✓ Attirer l'attention de votre public
- ✓ Inviter votre public cible à votre clinique
- ✓ Éduquer votre clientèle pour qu'elle achète vos produits et services
- ✓ Motiver vos clients à revenir

• Planifier et budgéter

- ✓ Dépenser en marketing 5 %-10 % du total des ventes de votre clinique (10 %-15 % pour une nouvelle clinique)
- ✓ Consacrer 80 % de ces dollars à votre clientèle acquise
- ✓ Consacrer 10 % pour générer des affaires dans un rayon d'environ 5 miles (8 km) de votre clinique
- ✓ Consacrer 10 % sur le public idéal ciblé

Promouvoir les produits de **BIOPHORA** et les peelings en...

- ✓ Fournissant un excellent service à la clientèle pour alimenter le bouche-à-oreille
- ✓ Contactant votre marché avec des promotions spéciales et des incitatifs

- ↳ Organisant des journées 'portes ouvertes' pour souligner des anniversaires ou le lancement d'un nouveau produit ou service.
- ↳ Organisant des conférences données par le médecin de la clinique, des séminaires éducatifs du type « amenez un ami », des démonstrations et des midi-causeries
- Participant à des foires commerciales et des salons de la santé

• Apprendre des techniques de vente et d'éducation efficaces quand vos clients passent la porte...

- ↳ Consultation gratuite pour évaluer le type de peau
- ↳ Démonstration de l'efficacité des produits et des services de BIOPHORA – démonstration de peelings / distribution d'échantillons
- ↳ Approbation des produits et services de BIOPHORA par le médecin de la clinique
- ↳ Mention des caractéristiques spéciales et des protocoles de BIOPHORA orientés sur les résultats
- ↳ Forfaits à prix avantageux à l'achat de plusieurs traitements et produits

• Créer une fidélité client/patient qui favorise le retour des clients...

- ↳ Campagnes promotionnelles BIOPHORA et idées de communication pour...
 1. remercier les patients d'avoir choisi votre clinique (après leur première visite)
 2. remercier toujours les clients/patients et montrer que vous appréciez leur fidélité
 3. exprimer que vous n'avez pas revu votre client/patient depuis quelque temps
 4. souligner l'anniversaire de votre client/patient
 5. distribuer un bon-cadeau spécial à durée limitée offrant un pourcentage de réduction quand un client/patient référé par un autre vient essayer un service de BIOPHORA
- ↳ Maintien d'un service et d'un rapport d'excellente qualité avec vos clients