

Ações que você
PRECISA
fazer para bombear seus
ATENDIMENTOS
NO DIA DOS NAMORADOS



GUIA DE IDÉIAS E AÇÕES DE MARKETING
PARA VOCÊ **COLOCAR EM PRÁTICA.**

EBOOK

 **IBRAMED**



INTRODUÇÃO

Em um mercado cada vez mais competitivo, cujo perfil de consumidores tem se tornado mais exigentes a cada dia, desenvolver excelentes **ações promocionais** são atitudes que o seu negócio pode tomar para se destacar.

Nós sabemos!

É muito comum que às vezes fiquemos com um pé atrás para realizar promoções, com receio de talvez levar algum prejuízo. Mas, quando falamos de ações feitas com planejamento e organização, campanhas como essas tem um grande poder de **atrair novos clientes**, dar **visibilidade à sua marca** e de **fidelizar clientes**.

É ou não é tudo que queremos para o nosso negócio?
Então, **confira o material** que preparamos!

Você está pronta para bombar os atendimentos estéticos na sua clínica na semana antes e depois do Dia dos Namorados?



SUMÁRIO

PÁGINA

CONTEÚDO

- 03 .** O que você deveria saber antes de começar
- 04 .** Principais idéias promocionais
- 07 .** Conclusão
- 08 .** Sobre nós



O QUE VOCÊ DEVERIA SABER ANTES DE COMEÇAR



Tenha em mente um objetivo:

Ao escolher e fazer uma ação promocional, tenha em mente um objetivo claro como o fortalecimento da marca, a conquista de novos clientes, fidelização ou aumento das vendas. Quando temos esse objetivo, podemos ficar mais seguros na estratégia que estamos fazendo e, depois, é possível mensurar se a ação foi bem sucedida ou não, para aí então refazer em outras datas comemorativas.



Conheça o público alvo:

Você sabe quem são os consumidores do seu negócio? O que gostam de fazer, que tipo de promoção os atrai, suas características únicas? Pois então! Conhecendo o seu público, fica muito mais fácil entender suas preferências de consumo. Dessa forma, ao desenvolver ações, você gera um interesse muito maior, o público se identifica e você se destaca da concorrência.



Invista em divulgação:

A interação entre clientes e clínicas, cada vez mais dinâmica nos dias atuais, envolve inicialmente a divulgação dos produtos ou serviços oferecidos. Por isso, prepare um bom material de divulgação e seja criativo em formas de dar maior visibilidade ao seu negócio.



AS PRINCIPAIS IDÉIAS PROMOCIONAIS

1) *Kits e Combos*

Associe seus tratamentos estéticos e monte um combo de opções para oferecer tanto como opção de presente, como para o casal fazer junto. Exemplo: limpeza de pele + massagem relaxante.

2) *Na compra de X, participe de Y*

Ao oferecer a opção de combos especiais para o casal ou para dar de presente, organize um sorteio especial para aqueles que comprarem algum combo do seu espaço. Exemplo: Na compra do combo Apaixonados, participe do sorteio de 2 sessões de LED para o casal.

3) *Vale presente para pessoa especial*

Que tal ajudar aquelas pessoas que estão sem ideia do que dar de presente nesse Dia dos Namorados? Um vale presente de tratamentos estéticos seria tudo que uma mulher gostaria de ganhar. Exemplo: Vale presente de 1 sessão de Criolipólise.

4) *Na compra de Y, ganhe X*

Ofereça um 'plus' para aqueles que comprarem determinado procedimento. Exemplo: Ao agendar uma sessão de massagem relaxante, você ganha uma esfoliação corporal.



AS PRINCIPAIS IDÉIAS PROMOCIONAIS

5) *Traga o namorado e ganhe desconto*

Aproveitando o mês do Dia dos Namorados, que tal oferecer uma porcentagem de desconto para aqueles que agendarem procedimentos em casal? Exemplo: Mês do Dia dos Namorados – agende para você e seu namorado e ganhem 10% de desconto.

6) *Brindes e mimos*

Investir na experiência do seu cliente ao fechar algum procedimento com você durante essas ações é uma excelente ideia! Como por exemplo: um ambiente romântico decorado, uma música diferente no espaço, um mimo especial de presente.

7) *Crie ofertas para os clientes*

Você tem clientes que já estão com você há muito tempo? Que tal convidar esses clientes para um momento especial de cuidado no seu espaço, tanto sozinho como em casal, temos certeza que seus clientes de longa data vão amar receber essa atenção de você.



“Se você for realmente relevante para o público, ele prestará atenção em você.”



AS PRINCIPAIS IDÉIAS PROMOCIONAIS

8) *Promova um concurso cultural*

Uma ótima oportunidade de aumentar a sua visibilidade na Internet é através de sorteios. E se você fizer uma ação assim: Declare seu amor para seu namorado nos comentários. A melhor resposta vai ganhar uma sessão de drenagem em casal.

9) *Crie parcerias com empresas*

Conhece restaurantes, hotéis, motéis, cafeterias ou lojas em que você poderia fazer uma parceria? Assim, você também pode oferecer seus serviços, como também consegue presentear seus clientes com algo especial e diferente. Por exemplo: Ao fechar o combo Dia dos Namorados, concorra a uma diária no hotel.

CHEGOU A HORA DE PENSAR NA ESTRATÉGIA
O DIA DOS NAMORADOS SE APROXIMA.





CONCLUSÃO

Por fim, nosso **objetivo** com esse material **é te ajudar e incentivar com ideias e ações** que possam alavancar o seu negócio e esperamos ter contribuído com isso.

Agora, com todas as informações em mãos, **é hora de colocar em prática!** Conte pra gente, ao final da sua campanha, como foi o resultado.

Boa sorte e bons resultados!



SOBRE NÓS



Somos uma **empresa** originalmente **brasileira** produtora de **equipamentos** para as áreas de **reabilitação física, estética e medicina estética**. Ética, respeito, inovação, flexibilidade e responsabilidade socioambiental.

Com mais de duas décadas, **passamos por incontáveis momentos**: em centenas de eventos, treinamentos, simpósios, workshops, vendas, assistências técnicas, entre outros. Com a **meta** sempre de **transformar vidas**, elevar autoestima e devolver sorrisos, **fortalecendo nosso relacionamento com você**.

Confira nossas atualizações:

 @ibramedbasil

Conheça mais sobre nós:

www.ibramed.com.br