



PROFESSIONAL SPA

BY MARTHA PERALTA



GUÍA PARA EL DESARROLLO DE UNA
CASA ABIERTA EN TU SPA O PELUQUERIA

¿Te interesa innovar en tu profesión?
¿Buscas ampliar tu red de contactos?
¿Quieres vender más productos?



PROFESSIONAL SPA te presenta
BY MARTHA PERALTA

CASA ABIERTA

una herramienta pensada para
impulsar tu desarrollo y tu
crecimiento profesional.

¿Qué es una CASA ABIERTA?

Son reuniones que tienen como objetivo el asesoramiento profesional y la venta de productos Professional Spa.

¿Por qué hacer una CASA ABIERTA en tu Spa o Peluquería?

Porque te permite generar un vínculo más estrecho con tus clientes, aumentar tus ventas de productos y ampliar tu red de contactos.

¿Cómo hacer una CASA ABIERTA en tu Spa o Peluquería?

Acá te mostramos el paso a paso para realizar una CASA ABIERTA exitosa.

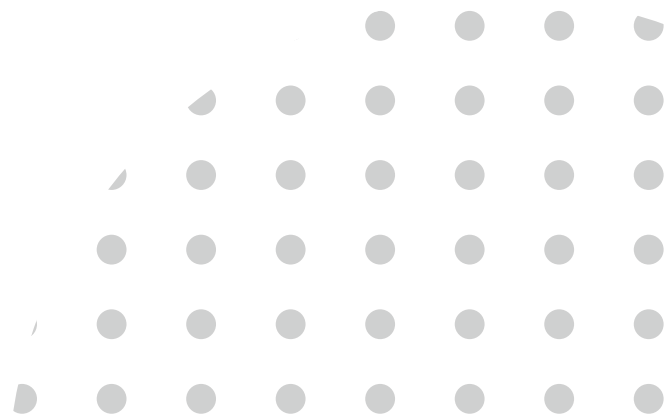


PROFESSIONAL SPA
BY MARTHA PERALTA



Paso a Paso

- 1 Planeamiento y convocatoria
- 2 Preparación del espacio y herramientas
- 3 Bienvenida y desarrollo del tema elegido
- 4 Diagnóstico de piel personalizado
- 5 Cierre, agradecimiento y venta de productos
- 6 Seguimiento post-evento



1. Planifica y convoca

Una buena preparación es esencial para el éxito de la CASA ABIERTA

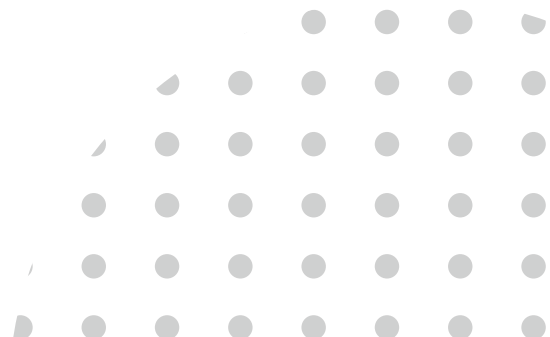
■ **Elige un lugar, día y horario**

Es conveniente realizar la convocatoria con no menos de 15 días de antelación, de esa manera, tus invitadas tienen tiempo para organizarse.

■ Desarrolla un arte con día, hora y lugar, que puedas enviar por whatsapp, facebook o Instagram, te recomiendo la aplicación Canva.

■ **Convoca** a no menos de 5 personas e invítalas a que, a su vez, inviten a una amiga. De esa manera, ampliarás tu clientela.

■ Cuando se acerque la fecha del evento, **vuelve a contactarlas** para recordarles día, hora y lugar de la CASA ABIERTA. De paso, también confirmas la asistencia.



Recuerda que cualquier persona es un potencial consumidor de tu Centro Estético y de Professional Spa, por lo que puedes invitar a personas que todavía no te conozcan y así ampliar tu cartera de clientes.

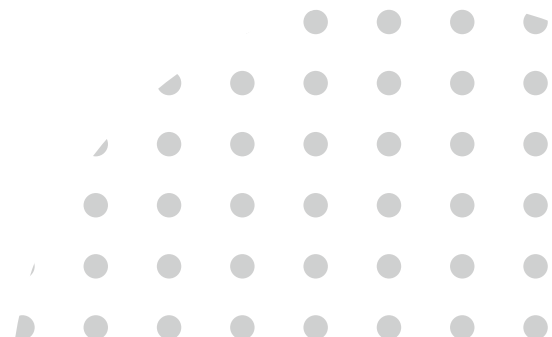


■ **Elige el tema que vas a desarrollar... Hay muchas alternativas!**

- Tratamiento de piel grasa para adolescentes
- Tratamiento para piel madura
- Tratamiento despigmentante despues del embarazo
- Preparación de la piel para un maquillaje perfecto

¡Seguro que se te ocurren muchos temas interesantes!

- **Prepara** una o más estrategias de venta. Puede ser un sorteo al finalizar el evento, o descuentos dependiendo de la cantidad de productos que compren.



2. Prepara el espacio y las herramientas

Un lugar acogedor hará que tus invitadas se sientan a gusto.

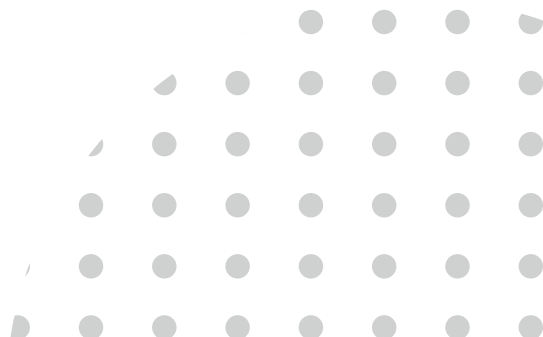


■ Adecua un lugar cómodo

En tu spa o salón acondiciona un espacio para recibir a tus clientes. Puedes ofrecer un refrigerio simple para no extender los tiempos del evento.

■ Para una mejor organización y armado, puedes contar con los siguientes materiales identificados con la marca:

- Testers
- Muestras surtidas
- Porta folletos
- Catálogo
- Ficha de paciente
- Recetario
- Bolígrafo



En una CASA ABIERTA, tu objetivo más importante debe ser que los asistentes se sientan en un ambiente cómodo y, a la vez, muy profesional.

- Si eliges hacer una demostración de tratamiento, acondiciona la cabina con todos los materiales que vayas a utilizar.
- Como opcionales, te sugerimos música suave, aromatizador ambiental, materiales visuales (láminas o presentaciones de PowerPoint). Todo esto le dará un clima mucho más profesional al encuentro.
- También es importante que cuentes con stock de productos para vender al final del evento.
- ¡No olvides utilizar tu uniforme profesional!
En caso de tener personal, todos deberán llevar su uniforme en buen estado



3. Recibe a tus invitadas

¡Llegó el día! Tu cordialidad y tu confianza en ti misma son la clave del éxito.

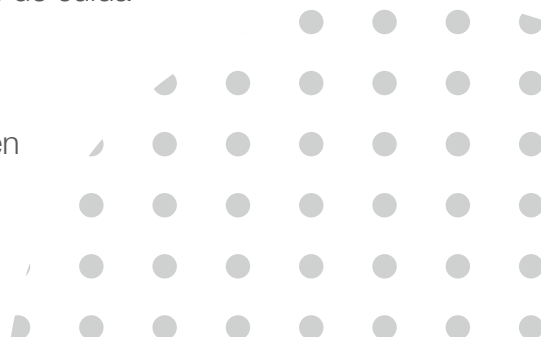


■ **A medida que llegan tus invitados,** ofréceles una ficha para que completen sus datos. Esa información te será útil si quieres volver a contactarlas o si tienes pensado realizar un sorteo.

■ Una vez que hayan llegado todas las invitadas, debes hacer tu **presentación formal** y agradecerles su asistencia.

■ Luego, explícales por qué es importante que los productos de cuidado de la piel sean recomendados por un profesional. Puedes mencionar los siguientes puntos:

- Concentraciones de activos para lograr efectos visibles en menor tiempo.
- La importancia de un buen diagnóstico de piel.





Desarrolla el tema elegido
*¡Desplega todos
tus conocimientos!*

Cualquiera sea el tema que
hayas elegido, es el momento
de lucirte.

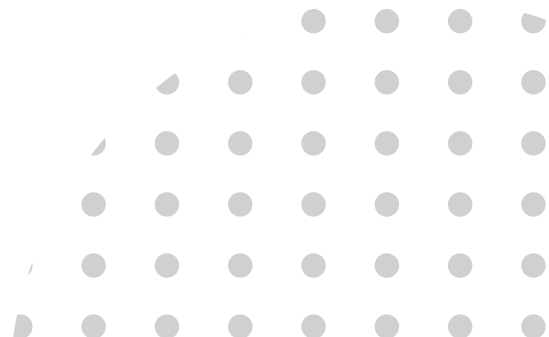
- Es un buen momento para darle a cada invitada un catálogo de productos mientras explicás las ventajas de trabajar con una empresa que lidera el mercado.
- Biotipos cutáneos y como diferenciarlos: Professional Spa basa su éxito en el asesoramiento personalizado. Por eso este punto es esencial ya que al utilizar los productos adecuados para cada tipo de piel, el cliente se asegura un tratamiento exitoso.
- Cuidado diario de la piel en domicilio: es importante transmitir que más allá del trabajo en cabina, el uso de productos de apoyo domiciliario genera mejores resultados y Professional Spa ofrece con una gama muy amplia que tiene en cuenta cada necesidad.



4. Haz los diagnósticos de piel personalizados

¡Aprovecha esta eficaz herramienta de venta!

- Sirve el refrigerio para que, mientras haces el diagnóstico personalizado, las demás invitadas puedan conversar entre ellas y relajarse por unos minutos a la espera de su turno.
- Dedicar unos 5 a 7 minutos por asistente para indicarle cuáles son las características de su piel.
- Haz la recomendación personalizada de productos y servicios de tu centro estético. Es importante que hagas énfasis en que el asesoramiento es una diferencia importantísima a la hora de elegir un producto de cuidado de la piel.
- Sugiere a tu paciente empezar ya su tratamiento de la piel, agendándole su próxima cita.



5. Recomienda y vende productos

El stock es la clave.

- Ofréce los productos que tienes en tu stock. También puedes tomar los pedidos y entregarlos otro día, pero ten en cuenta que la venta más segura es la que se hace en el momento.

No olvides pasar por la distribuidora para completar tu stock ya que al finalizar el evento las participantes querrán llevarse varios productos a su domicilio.

Recuerda que es importante contar con variedad al momento de concretar las ventas.



6. ¿Y después?

Seguimiento: la manera de construir un vínculo a largo plazo.



- Una vez concluido el evento, tomate el tiempo necesario para ordenar la información recolectada.
- Una ficha técnica es la herramienta perfecta para organizar la información.
- Agrega en la ficha los productos que indicaste y vendiste a cada asistente.
- Aprovecha la información para mantener contactos periódicos con tus clientes. Nuevos productos y tratamientos, temas estacionales como cuidado del cuerpo, peelings o protección solar pueden ser motivo para que las contactes por la vía que te resulte más amigable.



Porque eres emprendedora y siempre buscas nuevas propuestas, Professional Spa te acompaña en el camino del crecimiento.

Professional Spa, la marca de tu profesión.

