

## **BODHI SALES POINT KODEX**

Zásady predaja BODHI Herbal SPA



**Esteticky a vhodne vystavený tovar vzbudzuje u zákazníka väčší záujem, zvyšuje pravdepodobnosť predaja a posilňuje mienku o hodnote a kvalite značky.**



### **Vystavovanie tovaru**

- Predajné miesto musí byť **viditeľne vyznačené logom BODHI HERBAL SPA.**
- Tovar vystavte **v neuzatvárateľnej vitríne**, resp. polici (viď. obrázok). Tovar je možné vystavovať aj v uzatvárateľnej priehľadnej vitríne, ale iba po dohode s Bodhi s.r.o.
- Bodhi tovar musí mať samostatnú vitrínu, musí byť vizuálne jasne definovaný a oddelený od zvyšku Vami ponúkaného tovaru.
- Výstavná vitrína/polica musí byť **výhradne z prírodných materiálov** (drevo, sklo, kov), v žiadnom prípade nemôže byť z plastu.
- Tovar vystavujte a predávajte bez obalu.
- Fľaštičky a dózy pravidelne **očisťujte od prachu a nečistôt.**
- Pravidelne **kontrolujte dátum spotreby.** Ak je tovar menej ako 2 mesiace pred koncom záruky, odporúčame ho dať do zľavy. Tovar po záruke sa nesmie predávať!
- Každý produkt by mal mať “svoje miesto”, ich rozmiestnenie musí pôsobiť vkusne, rovnomerne a pokiaľ možno aj logicky. Dôležité sú aj drobné detaily ako napr. farebná postupnosť a charakteristicky doladené okolie.
- Tovar aj vitrínu smerujte čelom k zákazníkovi a **priestor dobre osvetlite.**
- Produkty musia byť **označené viditeľnou a úhl'adnou ceduľkou** s názvom produktu a jeho cenou.
- Ceny produktov musia byť stanovené plus-mínus maximálne 15% MOC cien.



## Testery a testovanie kozmetiky BODHI

- Tester musí byť vždy viditeľne označený nálepkou TESTER
- Tester je nepredajný.
- Tester musí byť vždy **čistý a čerstvý**. Dátum prvého otvorenia výrobku vyznačte na etikete vzadu.
- Pod testery peelingov, aromadifúzerov či esenciálnych olejov radíme použiť **drevené alebo ratanové tácky**, ich koncentrovaná olejová štruktúra môže na nechránenom nábytku zanechať stopu.
- Do testerov peelingov **vložte drevenú lyžičku** alebo iný aplikátor z prírodného materiálu, zabránite tak ich znehodnoteniu. V ideálnom prípade použite testerové mištičky zo skla či keramiky, do ktorých aplikujete čerstvý peeling každý deň.



- Testery telových mliek a krémov pravidelne kontrolujte a pred aplikáciou odstráňte prípadný zaschnutý krém na špičke aplikátora.

- **EO nikdy neaplikujeme na pokožku priamo**, ale až po zriedení v základnom oleji (mandľový, marhuľový, jojobový, slnečnicový..). S týmto faktom oboznámte aj zákazníka.

- EO testujte aj priamo na predajnom mieste pomocou aromalampy alebo el. aromadifúzera. Silicová vôňa prečistí vzduch, navodí príjemnú atmosféru a priláka zvedavé zmysly klienta. Pozor, aj tu platí, že menej je niekedy viac, na prevoňanie miestnosti stačia 3-4 kvapky.

- Letáčky a produktové katalógy umiestnite viditeľne k vitrínam s produktmi a odkážte na ne klientov, keď nebudete mať čas sa im venovať osobne.

- Je dobré, keď po testovaní peelingov, olejov, telových mliek alebo zriedených EO priamo na pokožke, **ponúknete klientovi vreckovku**.

