

## **DIRETTIVA SULLA PROGRAMMAZIONE HEALTH DAY**

Si propone all'accreditato orientativamente dopo 20 giorni lavorativi dalla data di installazione del dispositivo.

È opportuno ricordare all'accreditato che questo evento permette non soltanto di aumentare la notorietà della struttura, ma anche di garantirsi una Royalty, data dalla percentuale riconosciutagli su ogni vendita effettuata ad un suo cliente.

Per i concessionari l'obiettivo delle Giornate della Salute è quello di proporre ciò che nel marketing è definito come "Free Test", che permette di provare un prodotto in maniera gratuita. Questa fase è sostenuta dalla distribuzione delle Card 5 Lt omaggio e dal buono Check Up di Video Microscopia Ematica in campo chiaro.

Dunque, le presenze necessarie in quella giornata sono:

- Una biologa certificata dal nostro comitato scientifico, che effettuerà il test non convenzionale che permette lo screening del livello di disidratazione;
- Un Tutor per garantire tutte le spiegazioni tecniche riguardo la nostra tecnologia brevettata Osmolife.

Il materiale che solitamente utilizziamo è:

1. Buono Check up (distribuiti al portafoglio pazienti/clienti della struttura)
2. Studi su crampi e lattati;
3. Scheda tecnica dell'Osmolife;
4. Quaderno di Microscopia Ematica in campo chiaro;
5. Pieghevole sull'acqua alcalina con 5 Lt omaggio; (distribuiti a tutto il quartiere e zone limitrofe con partnership attivate su tutte le strutture commerciali adiacenti).

## **PROTOCOLLO ORGANIZZAZIONE HEALTH DAY**

1. L'evento va organizzato esclusivamente in sedi in cui sia presente l'Osmolife Point
2. L'evento va prenotato con ALMENO 20 gg DI ANTICIPO mediante e-mail all'indirizzo [segreteria@medicaldivision.net](mailto:segreteria@medicaldivision.net) e all'indirizzo [direzionescientifica@aquasanaitaly.com](mailto:direzionescientifica@aquasanaitaly.com)
3. L'evento va confermato via mail ai suddetti indirizzi NON OLTRE 10 gg dalla data prevista
4. Perché l'evento abbia luogo ci devono essere MINIMO 20 ADESIONI CERTE (famiglie intese come coppia di coniugi presenti entrambe)
5. Alla prenotazione dell'evento, Medical Division si impegna a fornire materiale informativo/pubblicitario esclusivamente ai rivenditori ed agli accreditati nei limiti della quantità necessarie all'evento.

6. In base al numero delle adesioni, tutti gli eventi hanno come base il TEST GRATUITO DI MICROSCOPIA EMATICA IN CAMPO CHIARO e l'informativa commerciale a seguito.

**Qualunque arbitrario applicato non garantisce il successo dell'evento.**

**N.B.**

1. I punti n°1 e n°5 vanno disseminati dalla concessione e dall'accreditato.
2. Nel caso in cui i presenti all'evento sono inferiori a 15 unità, verrà addebitato costo trasferta del professionista (€ 130,00 + spese di viaggio) ai concessionari e/o accreditati.
3. La referral list è gestita con una telefonata il giorno prima, come da allegato in collaborazione con il tutor .

Firma Direttore Commerciale

DATA: 15/09/2021

Firma Concessionario

Firma Accreditato