



ПРОМОУТЕР



Каким должен быть промоутер?



Активность промоутера:

- первым подходить к покупателю;
- громко и разборчиво анонсировать механику;
- качественно консультировать покупателя;
- стимулировать продажи;
- инициировать покупки;
- быть вежливым, благодарить за покупки;



Внешний вид:

- деловой стиль одежды;
- нейтральный макияж;
- аккуратная прическа;
- чистые, ухоженные волосы, руки, ноги, ногти;
- нейтральный цвет лака для ногтей;
- отсутствие массивных и ярких украшений
- наличие бейджа с фотографией



Запрещается:

- Употреблять пищу и жевательные резинки на рабочем месте;
- Опаздывать на работу;
- Упомянуть ТМ конкурентов;
- Разговаривать по мобильному телефону с не относящимися к акции лицами;
- Быть пассивным;
- Общаться с промоутерами или продавцами-консультантами других выставочных стендов на отвлечённые темы



ШТРАФЫ:

- В размере заработка за полдня:

- ◆ опоздание на работу
 - ◆ отсутствие на рабочем месте более 10 минут в течение рабочего дня
 - ◆ отсутствие элементов формы
 - ◆ еда на рабочем месте
 - ◆ курение в форме
 - ◆ несоблюдение обязательных требований к состоянию рекламной стойки и оборудованию
 - ◆ несоблюдение требований к внешнему виду промоутера
 - ◆ отсутствие листа контроля
- отсутствие чека прихода или ухода



В размере однодневного заработка :

- ◆ присутствие посторонних лиц во время работы промоутера
- ◆ некорректное обращение с персоналом магазина и покупателями
- ◆ неактивность

В размере двухдневного заработка:

- ◆ обнаружение фактов пропажи призов
- ◆ несанкционированный уход с работы
- ◆ невыход на работу без предупреждения
- ◆ раздача призов с отступлением от указанной схемы
- ◆ несоответствие данных отчета и фактического объема продаж (вплоть до увольнения)

• Алгоритм работы с покупателем. Процедура промо консультации

- 1. Вступление в контакт с покупателем -
Приветствие
- 2. Анонс Акции – согласно файла Механика
- 3. Консультирование по базовым знаниям
продукта
- 4. Завершение контакт



ШАГ №1

Установление контакта:

*Здравствуйте!
Добрый день / вечер!*



ШАГ №2

Анонс механики акции

(Консультирование по базовым
знаниям продукта)



ШАГ № 3

Презентация товара



ШАГ № 4

Завершение продажи

*Спасибо за покупку. Приходите
еще.*

Хорошего дня/вечера.



Организационные моменты:

- По приходу и уходу в магазин берете чеки на кассе (нулевой, копию или у покупателя)
- На перерыв имеет право уйти только один промоутер (перерывы каждые 2 часа по 10 мин), записав при этом перерыв в ежедневный отчет
- По приходу в магазин **ОБЯЗАТЕЛЬНО** отзвониться своему супервайзеру

