



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;
- Упоминать ТМ конкурентов;
- Разговаривать по мобильному телефону с не относящимися к акции лицами;
- Быть пассивным;
- Общаться с промоутерами или продавцамиконсультантами 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





Установление контакта:

Здравствуйте! Добрый день/вечер!



Анонс механики акции

(Консультирование по базовым знаниям продукта)



Презентация товара



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

