

*Тренинг для
промоперсонала
для промоакции*

*Стань
совершенством с
Diademine!
декабрь*



Концепция промоакции



- Ни для кого не секрет, что продукция Diademine на протяжении многих лет заботится о состоянии кожи своих покупательниц в соответствии с ее индивидуальными потребностями.
- Продукция Diademine – это специальный уход за Вашей кожей.

▪ **Продуктовые линейки:**

- ✓ Очищающие средства
- ✓ Средства для ухода за кожей
- ✓ Антивозрастная серия

▪ ЦА – женщины 25+, среднего достатка

Механика

1. Консультация в торговом зале по продукции *Diademine*
2. Подарок за покупку - Купи 2 продукта *Diademine*, получи стильную и практичную косметичку в подарок у промоутера в кассовой зоне



Главные SKU:

Segment	Товар attribute
DD Essentials	DIADEMINE Гель д/лица Очищающий GELEE DE BEAUTE 200мл
DD Essentials	DIADEMINE Гель д/умывания увлажн. норм.,жирн.кожа Основная программа 150мл
DD Essentials	DIADEMINE Крем д/век против морщин 15мл
DD Essentials	DIADEMINE Крем д/лица дневн. матир.увлажн. 50мл
DD Essentials	DIADEMINE Крем д/лица дневной Защищающий и Увлажняющий 50мл
DD Essentials	DIADEMINE Крем д/лица ночной против морщин Восстанавливающий 50мл
DD Essentials	DIADEMINE Крем д/умывания нежный Основная Программа 150мл
DD Essentials	DIADEMINE Крем-гель д/умывания сужающий поры Основная программа 150мл
DD Essentials	DIADEMINE Лосьон Мягкий 125мл
DD Essentials	DIADEMINE Лосьон д/снятия макияжа чувст.кожа 2в1 125мл
DD Essentials	DIADEMINE Пилинг д/лица очищающий смешан.,жирн кожа Основная программа 100мл
DD Essentials	DIADEMINE Программа против морщин Крем дн.увл. 50мл
DD Essentials	DIADEMINE Спрей д/лица очищ.увлажн. экспресс 3в1 200мл
DD Essentials	DIADEMINE Тоник освежающий д/лица 200мл
DD Essentials	DIADEMINE Экспресс-лосьон д/снятия макияжа с глаз Eye Perfect 150мл
DD Essentials	Основная программа DD Мицеллярная вода. 200 мл
Lift +	DIADEMINE Lift+ Dr.Caspari Крем дн. Разглаживание морщин 50мл
Lift +	DIADEMINE Lift+ Dr.Caspari Крем ночн. Разглаживание морщин 50мл
Lift +	DIADEMINE Крем LIFT+ д/контуров глаз и губ 15мл 802396
Lift +	DIADEMINE Крем д/лица дневн. LIFT+ Источник Совершенства 50мл
Lift +	DIADEMINE Крем д/лица дневн. Lift+Корректор CC 50мл
Lift +	DIADEMINE Крем д/лица концентрат LIFT+ Разглаживание морщин Dr. Caspari 30мл
Lift +	DIADEMINE Крем д/лица тонирующий Lift+ натуральн. 50мл
Lift +	DIADEMINE Крем дневн. LIFT+ Увлажн. 50мл 802391
Lift +	DIADEMINE Крем ночной LIFT+ питание 50мл 802393
Lift +	DIADEMINE Крем-сыворотка д/лица ночн.LIFT+ Источник Совершенства 2в1 50мл
Lift +	DIADEMINE Средство-флюид д/лица ночн. LIFT+ Источник совершенства 15мл
Lift +	DIADEMINE Тоник д/лица сужающий поры Lift+ 200мл

Работа промоперсонала



Принцип работы промоутеров

- Промоутер всегда энергичен, активен и позитивен.
- Дисциплина неотделима от работы Промоутера. Дисциплина – это жесткое соблюдение того, что прописано в инструкции.
- Необходимо всегда быть благожелательным по отношению к потребителю.
- Соблюдение инструкций и исполнительность.
- В случае агрессивного поведения покупателей или участников акции в адрес Промоутера, Промоутер ни в коем случае не проявляет грубость и агрессию, а старается спокойно ответить на вопросы, в конфликтных ситуациях обращается к супервайзеру или менеджеру проекта.
- Промоутер обязан знать всю предоставляемую информацию по акции и уметь отвечать на все вопросы со стороны участников.



Промокоманда в торговой точке

Промоутер в торговом зале

Требования:

- *Возраст 25+*
- *Размер одежды 44-46*
- *Приятная внешность*
- *Девушки приятной внешности*
- *Наличие медицинской книжки*

Обязанности:

- *Общается с покупателями*
- *Консультирует покупателей по продуктовому ассортименту*
- *Рассказывает об акции*
- *Стимулирует к участию к покупке*
- *Выдает листовку с информацией об акции*

Промоутер в закассовой зоне

Требования:

- *Возраст 25+*
- *Размер одежды 44-46*
- *Приятная внешность*
- *Девушки приятной внешности*
- *Наличие медицинской книжки*

Обязанности:

- *Благодарит покупателя за покупку*
- *Проверяет чек на наличие продуктов-участников Акции*
- *Отмечает в отчете за какие продукты выдает покупателю подарок*
- *Выдает подарок покупателю*
- *Заполняет отчет по выданным подаркам*
- *Передает отчет супервайзеру*

Супервайзер

Требования:

- *Личный автомобиль*
- *Навыки менеджера и тренера*

Обязанности:

- *Обеспечивает наличие промо-материалов, доступ к месту работы*
- *Отвечает за все вопросы во время работы*
- *Контролирует работу персонала*
- *Заполняет отчетность*

График работы

• Рабочие дни:

• 18, 19, 20, 25, 26, 27 декабря

• Время работы:

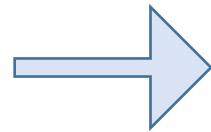
• Пятница 16:00-21:00
• Суббота, Воскресенье 12:00-17:00

Будни/Выходные дни		ЗА 1 ЧАС до старта в первый рабочий день, Минимум за ПОЛЧАСА до старта во все остальные дни	ЗА 1 ЧАС до старта в первый рабочий день, Минимум за ПОЛЧАСА до старта во все остальные дни	После окончания рабочего дня
Промоутер в торговом зале		<ul style="list-style-type: none"> • Прибытие на место работы • Переодевание, подготовка к работе • Информирование супервайзера о присутствии на рабочем месте, о начале работы • Начало работы 	<ul style="list-style-type: none"> • Общение с ЦА • Консультирование по продукции • Стимулирование к продаже • Выдача листовок с информацией про акцию 	<ul style="list-style-type: none"> • Сбор остатков материалов • Сдача материалов • Предоставление отчета супервайзеру • Завершение работы
Промоутер в закассовой зоне		<ul style="list-style-type: none"> • Прибытие на место работы • Переодевание, Подготовка к работе • Информирование супервайзера о присутствии на рабочем месте, о начале работы • Начало работы 	<ul style="list-style-type: none"> • Общение с ЦА • Заполнение отчета • Выдача подарков • Выдача листовок с информацией об акции 	<ul style="list-style-type: none"> • Сбор остатков материалов • Сдача материалов • Предоставление отчета супервайзеру • Завершение работы
Супервайзер	<ul style="list-style-type: none"> • Забор материалов в агентстве • Прибытие на место работы • Приветствие администрации, подтверждение разрешения на работу • Отгрузка материалов (Подарки, POS материалы, стойка) • Оценка траффика 	<ul style="list-style-type: none"> • Передача необходимых материалов команде • Получение статуса ото всех промоутеров о присутствии на рабочем месте, о старте работы 	<ul style="list-style-type: none"> • Ведение отчетности • Контроль работы персонала • Обеспечение команды промо-материалами • Фотоотчет о работе персонала в Торговой точке 	<ul style="list-style-type: none"> • Контроль окончания работы промо персонала • Сбор отчетов за день • Завершение работы

Работа с покупателями

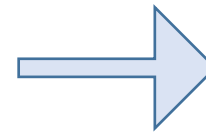
1. Знакомство

Промоутер в ненавязчивой манере рассказывает покупателям из ЦА про акцию, консультирует по продукции, выдает листовку, стимулирует к продаже



2. Заполнение отчета

Промоутер в закассовой зоне (за стойкой) заполняет отчет, отмечает какой товар был куплен



3. Выдача подарка

После заполнения отчета промоутер выдает покупателю подарок

Промотекст

Промоутер в торговом зале:

*«Добрый день! Примите участие в акции от Henkel «Стань совершенством с Diademine»!
Купите 2 любых продукта Diademine, покажите чек консультанту в закассовой зоне и получите
гарантированный подарок – стильную и практичную косметичку!»*

Промоутер в закассовой зоне

*«Добрый день! Спасибо, что выбрали продукцию Diademine!
Позвольте мне переписать номер вашего чека и отметить купленный продукт.
Пожалуйста, вот ваш подарок. Всего доброго, до свидания!»*

*Правила поведения
промоперсонала*



Правила поведения промоперсонала

Категория	Описание
Старт работы	<ol style="list-style-type: none">1. Отметиться у администрации/охраны Торговой точки, что вы пришли работать на промо акции «Покупай с умом! Включай ЭКОлогику!»2. Отметить в бланке отчетности время прихода, поставить печать у администрации/охраны3. Переодеться в промо форму4. Оставить личные вещи (в камере хранения, у администрации (зависит от магазина, точную информацию предоставит супервайзер)5. Оповестить супервайзера о начале работы
Работа во время проведения промо-акции	<ol style="list-style-type: none">1. Приветствовать всех покупателей ЦА2. Информировать ЦА об акции3. Привлекать внимание к продукту ЦА4. Выдавать листовки по акции5. Консультировать покупателей по всему ассортименту продукции6. Стимулировать к продаже
Требования к промоутеру во время работы	<ol style="list-style-type: none">1. Соответствие внешнего вида требованиям промо акции2. Присутствие на рабочем месте3. Активность, коммуникабельность4. Общение только с ЦА
Во время работы <u>запрещено</u>	<ul style="list-style-type: none">• Опаздывать на рабочее место, заканчивать работу раньше положенного времени• Создавать конфликтные ситуации• Разговаривать по мобильному телефону, набирать СМС (кроме решения важных организационных вопросов)• Нарушать требования к внешнему виду• Сидеть на рабочем месте, облакачиваться на стойку• Курить на протяжении рабочего времени• Питаться, жевать жевательную резинку на рабочем месте• Ни в коем случае нельзя быть пассивными в работе• Вести посторонние разговоры с сотрудниками, клиентами и 3-ми лицами (например, другими промоутерами)• Участвовать в дегустациях других производителей
Окончание работы	<ol style="list-style-type: none">1. Собрать все материалы, которые остались по окончанию дня2. Оповестить супервайзера об окончании рабочего дня3. Предоставить супервайзеру данные по отчету за день4. Отметить в бланке отчетности время окончания работы, поставить печать у администрации / охраны5. Переодеться

Правила поведения промоперсонала

Начало работы:

- 1.Вход в Торговую точку со служебного входа*
- 2.На служебном входе сообщить охраннику на какой акции будете работать, показать медицинскую книжку*
- 3.Промоутер должен записать все данные в журнале прихода/ухода. После чего необходимо поставить подпись в журнале напротив своей фамилии*
- 4.Узнать у охранника где находится комната для промоутеров и где супервайзер оставил промо материалы.*
- 5.Проверить количество материалов*
- 6.Установить стойку в закассовую зону, место расположения согласовать с администратором зала*
- 7.Проверить наличие товара на полках в торговой точке. В случае отсутствия товара сообщить администрацию торговой точки, что отсутствует товар и попросить принести товар со склада*
- 8.Переодеться в промо форму*
- 9.Выложить рекламные материалы на стойку (в закассовой зоне) собрать промо сумку, взять образцы подарков (около выкладки)*
- 10.Приступить к работе*

Окончание работы:

- 1.Заполнить отчет по продажам, контактам*
- 2.Подсчитать количество материалов, которые остались*
- 3.Убрать промо-стойку из закассовой зоны в складское помещение торговой точки*
- 4.Переодеться*
- 5.Отметиться у охранника об окончании рабочего дня*
- 6.Выход через служебный вход*

Форма отчетности агентства

Предоставляется в формате excel на еженедельной основе

Поля отчетности:

- *Дата*
- *Место проведения акции (город, название ТТ, адрес)*
- *Кол-во отработанных промо-часов*
- *Время работы*
- *Кол-во контактов*
- *Кол-во продаж*
- *Кол-во выданных подарков*
- *Категории и наименования товаров, которые были куплены покупателями*

1. Перед началом работы:

Каждый день перед началом работы необходимо отправить фото с торговой точки. На фото должны быть:

- *все промоутеры которые работают в торговой точке*

2. По окончанию работы:

Каждый день по окончанию работы необходимо отправить фото с торговой точки. На фото должны быть:

- *все промоутеры которые работают в торговой точке*

*Внешний вид
промоперсонала*



Внешний вид промоутера

Требования к внешнему виду:

- Ухоженный внешний вид:
- чистые волосы;
- нейтральный макияж
- Чистая униформа; нейтральный маникюр
- Чистые, аккуратно уложенные волосы (можно распущенные, можно убранные)

- Черные закрытые классические туфли на каблук/балетки (черные закрытые классические);
- Колготки телесного цвета
- **Улыбка обязательна!**

Не допустимо!

- Пирсинг на лице не допускается;
- Татуировки на видимых частях тела, в том числе и на лице
- Яркий маникюр, макияж
- Спортивная, открытая обувь
- Черные колготки
- Распущенные волосы
- Украшения (кроме обручального кольца)

Промоформа



Консультант в ТЗ – платье

Промоутер на выдаче подарков – платье+сумка

Успешных продаж!

