



Тренинг по промо-акции
Nivea
«Подарок за покупку»

О компании

Концерн «Байерсдорф» сегодня является самым крупным косметическим предприятием в Европе.

Лаборатории «Байерсдорф» признаны лучшими в Европе.

Торговая марка NIVEA №1 на рынке Европы, в том числе во Франции – в «столице» мира красоты.

Вся продукция NIVEA выпускается в самых современных производственных центрах Европы.

Производственные центры работают 24 часа в сутки. Высокое качество продукции – одно из наших главных достоинств.



О компании

Продукция NIVEA проходит тщательный контроль на всех этапах производства, хранения и доставки, что позволяет нашим потребителям быть уверенными в том, что им предлагают продукт с доказанной эффективностью.

Концерн «Байерсдорф» является передовой компанией в области разработок на косметическом рынке.

- **38 000 000 €** - строительство
- **16.000 м²** - вся площадь
- **6.500 м²** - лаборатории
- **149 000 000 €** в год – бюджет
- Не менее **120** патентов в год

Один из самых современных и оснащенных центров исследования и развития в мире.



О компании

Вся продукция Концерна «Байерсдорф» производится в соответствии с новейшими косметическими разработками и отвечает самым строгим стандартам качества. Она проходит тщательный контроль на всех этапах производства, хранения и доставки.

Кредо Концерна «Байерсдорф» не меняется на протяжении времени и сегодня остается прежним: *компания ориентируется на то, чтобы высококачественная косметика была доступна всем тем, кто стремится выглядеть безукоризненно и заботится о своем здоровье.*

Успех компании Байерсдорф не меняется на мировом рынке – это безупречное качество, проверенное временем.



Марка доверия
«Ридерз Дайджест» 2006, 2007, 2009, 2011

На вопрос: «Какой марке средств по уходу за кожей вы доверяете больше всего?»
Большинство потребителей в странах Европы (вкл. Россию) назвали бренд NIVEA!»

NIVEA – марка, пользующаяся доверием потребителей!

История концерна Байерсдорф

История Концерна началась в **1885** году, 125 лет назад в Гамбурге (Германия).

Фармацевт Карл Пауль Байерсдорф получил патент на изобретенный им медицинский пластырь и основал небольшое фармацевтическое предприятие, назвав его своей фамилией. Компания «Байерсдорф» занималась производством мазей и пластырей.

Лаборатории компании считаются лучшими в Европе, компания привлекает лучших химиков начала XX-го века.

В **1890** году компания «Байерсдорф» выкуплена Оскаром Тропловицем.

В **1911** году Оскар Тропловиц в сотрудничестве с фармацевтом Исааком Лифшицом и дерматологом Паулем Унной совершили революционное открытие в мире косметологии – изобрели первую устойчивую эмульсию и создали первый в мире увлажняющий крем.

С **1911** года начинается история «Байерсдорф» как косметического гиганта.



История концерна Байерсдорф

До **1911** года все косметические «кремы» имели жировую основу. Такой «крем» был похож на воск или жир, имел желтый цвет и оставлял жирный блеск после нанесения. «Кремы» плохо впитывались и женщинам приходилось использовать в больших количествах пудру.

По цвету крем получился белым, как снег, за что и получил название **NIVEA** от латинского «*nivius*», что означает «**белоснежный**».

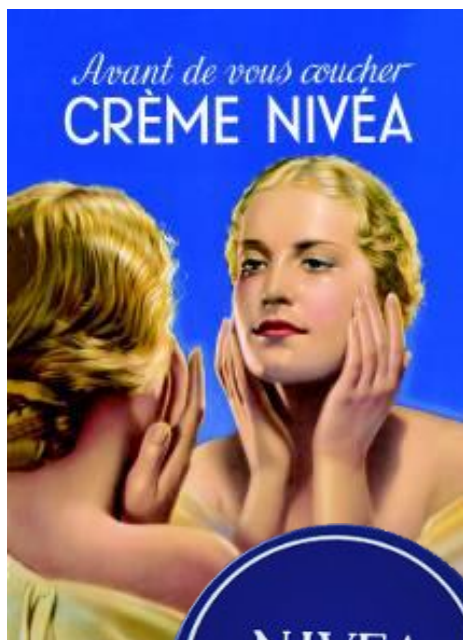


1911
год



1925
год

Бестселлер компании Байерсдорф



1925 год



На сегодняшний день крем NIVEA в синей жестяной банке является самым узнаваемым кремом.

Это символом самого надежного и качественного ухода за кожей.



1995 год



Бренд Nivea



Уход за телом



Уход за кожей лица



Гели для душа



Серия для мужчин



Мыло



Уход за руками



Интимная гигиена



Универсальные крема



Дезодоранты



Солнцезащитные средства



Уход за губами



Уход за детской кожей



Уход за волосами



Средства для укладки волос



Описание
Промо акции

Информация по проекту

Период проведения

- С 02 апреля по 26 апреля (16 рабочих дней)
- 1 волна с 02 апреля по 26 апреля
- 2 волна с 09 апреля по 26 апреля

Дни и время работы

- Четверг, Пятница – с 15.00 до 20.00
- Суббота, Воскресенье – с 14.00 до 19.00

Цели и задачи проекта

- Увеличение продаж категорий, принимающих участие в акции
- Поддержка и анонс национального промо в точках продаж
- Увеличение лояльности покупателя к продукции
- Привлечь внимание к бренду Nivea

Целевая аудитория

- Возраст - От 18 до 55 лет
- Описание:
- Молодые девушки, студентки,
- Женщины
- Женщины с детьми и с семьей

Гипермаркет

- **Подарок за 2 продукта**
 - При покупке двух продуктов женской категории покупатель получает мишку-ребенка
 - При покупке двух дезодорантов «Эффект пудры» покупатель получает бальзам
- **Подарок за 3 продукта**
 - При покупке трех продуктов женской категории (не включающих дезодорант «Эффект пудры») покупатель получает мишку-взрослого
 - При покупке трех продуктов женской категории (включая 2 дезодоранта «Эффект пудры») покупатель выбирает в подарок мишку-взрослого или бальзам.
- При стимулировании покупателя к продаже акцент делаем на более дорогих категориях товаров

Минимаркет, Парфюмерия

- **Подарок за 2 продуктов**
 - При покупке двух любых продуктов женской категории покупатель получает мишку-ребенка
- **Подарок за 3 продуктов**
 - При покупке трех продуктов женской категории покупатель получает мишку-взрослого
- При стимулировании покупателя к продаже акцент делаем на более дорогих категориях товаров

1 Промоутер в торговом зале:

«Добрый день! Примите участие в акции от Nivea « Подарок за покупку»!

При покупке 2 товаров Nivea женской категории Вы получаете прелестного мишку-малыша. При покупке 3 товаров Nivea женской категории Вы получите мишку-родителя!»

2 Промоутер в торговом зале:

«Добрый день!

Примите участие в акции от Nivea « Подарок за покупку»! При покупке двух дезодорантов Nivea «Эффект Пудры» Вы получаете в подарок бальзам для губ «Розовый бархат». При покупке 3 товаров – 2 дезодорантов Nivea «Эффект Пудры» и любого другого товара женской категории Nivea Вы сможете выбрать в подарок мишку-родителя или бальзам для губ «Розовый бархат» !»

Промоутер в закассовой зоне

«Добрый день! Спасибо, что выбрали продукцию компании Nivea. Позвольте мне переписать номер вашего чека и отметить купленный продукт. Какой подарок вы желаете? Пожалуйста, вот ваш подарок. Всего доброго, до свидания!»



Промоутер в торговом зале:

«Добрый день! Примите участие в акции от Nivea « Подарок за покупку»!
При покупке 2 товаров Nivea женской категории Вы получаете прелестного мишку-малыша. При покупке 3 товаров Nivea женской категории Вы получите мишку-родителя!»

Промоутер в закассовой зоне

«Добрый день! Спасибо, что выбрали продукцию компании Nivea. Позвольте мне переписать номер вашего чека и отметить купленный продукт. Какой подарок вы желаете? Пожалуйста, вот ваш подарок. Всего доброго, до свидания!»



Промоутер в торговом зале



Требования:

- Возраст 18+
- Рост 170+
- Приятная внешность
- Девушки приятной внешности
- Наличие медицинской книжки

Обязанности:

- Общается с покупателями
- Рассказывает об акции
- Стимулирует к участию к покупке
- Выдает листовку с информацией об акции

Промоутер 2 в торговом зале



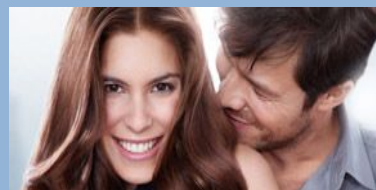
Требования:

- Возраст 18+
- Рост 170+
- Приятная внешность
- Девушки приятной внешности
- Наличие медицинской книжки

Обязанности:

- Общается с покупателями
- Рассказывает об акции
- Стимулирует к участию к покупке
- Выдает листовку с информацией об акции

Промоутер, который выдает подарки



Требования:

- Возраст 18+
- Рост 170+
- Приятная внешность
- Девушки приятной внешности
- Наличие медицинской книжки

Обязанности:

- Благодарит покупателя за покупку
- 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

Промоутер в торговом зале

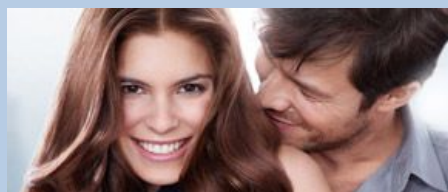
**Требования:**

- Возраст 18+
- Рост 170+
- Приятная внешность
- Девушки приятной внешности
- Наличие медицинской книжки

Обязанности:

- Общается с покупателями
- Рассказывает об акции
- Стимулирует к участию к покупке
- Выдает листовку с информацией об акции

Промоутер, который выдает подарки

**Требования:**

- Возраст 18+
- Рост 170+
- Приятная внешность
- Девушки приятной внешности
- Наличие медицинской книжки

Обязанности:

- Благодарит покупателя за покупку
- 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

	12:30 — 14:30	14:30 — 15:00	15:00 — 20:00	20:00 — 20:30
Промоутер/промоутеры 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 • Рассказ об акции • Стимулирование к продаже • Выдача листовок с информацией про акцию 	<ul style="list-style-type: none"> • Сбор остатков материалов • Сдача материалов администрации магазина • Завершение работы
Промоутер, который выдает подарки 		<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 про акцию 	
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 от 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 • Завершение работы

	11:30 — 13:30	13:30 — 14:00	14:00 — 19:00	19:00 — 20:00	20:00:23:00
Промоутер/промоутеры 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 • Рассказ об акции • Стимулирование к продаже • Выдача листовок с информацией про акцию 	<ul style="list-style-type: none"> • Сбор остатков материалов • Сдача материалов администрации магазина • Завершение работы • Сдача отчетов за 4 рабочих дня супервайзеру 	
Промоутер, 		<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 про акцию 		
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 от 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 • Завершение работы 	<ul style="list-style-type: none"> • Получение отчетов от промоутеров • Сдача отчетов координатору проектора в городе

1. Знакомство



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

2. Заполнение отчета



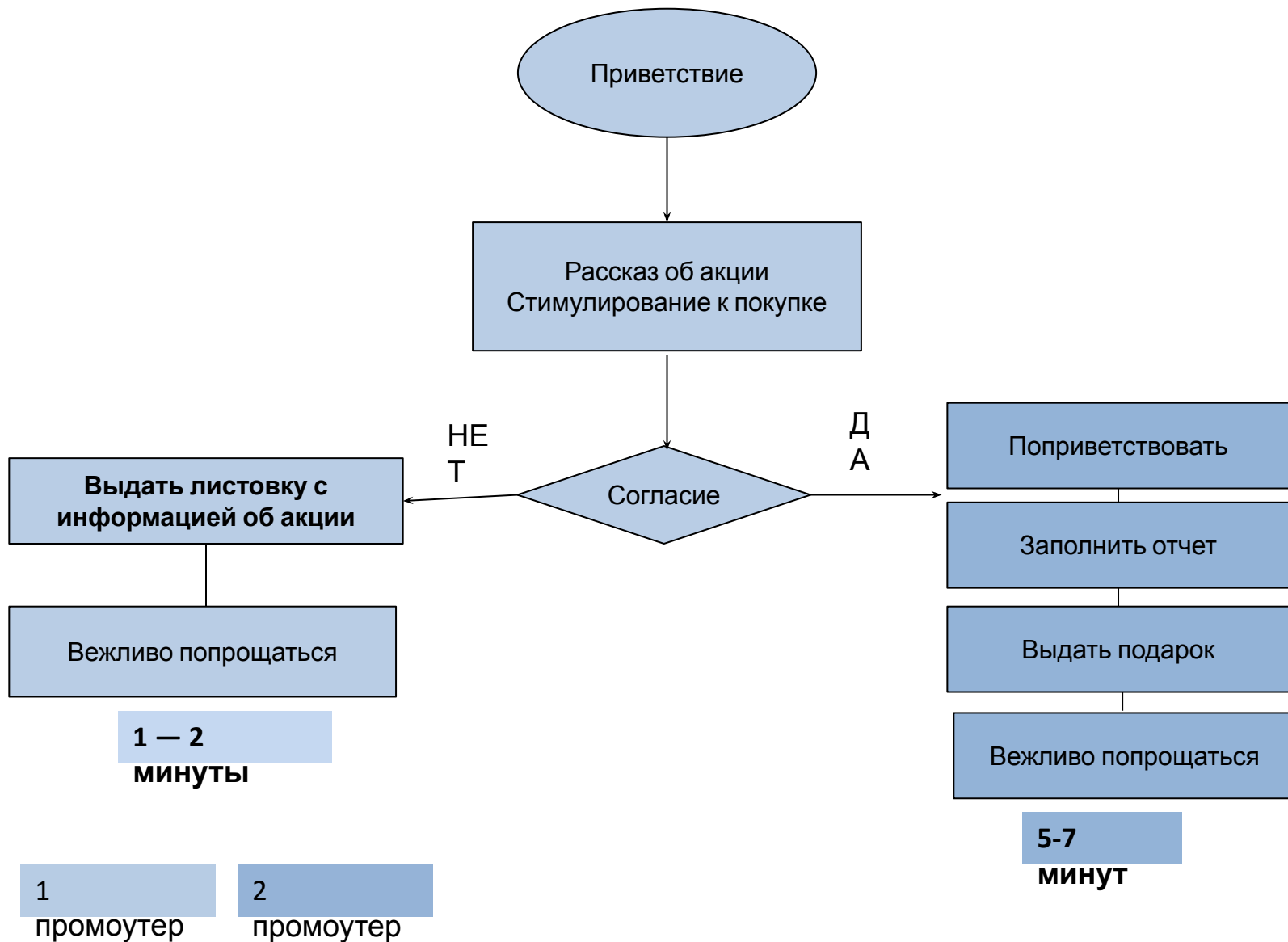
Промоутер в закассовой зоне (за стойкой) заполняет отчет, отмечает какой товар был куплен

3. Выдача подарка



После заполнения отчета промоутер выдает покупателю подарок

Схема контакта



Предоставляется в формате excel на еженедельной основе

Поля отчетности:

- Дата
- Место проведения акции (город, название ТТ, адрес)
- Кол-во отработанных промо-часов
- Кол-во контактов
- Кол-во выданных листовок
- Кол-во выданных подарков
- Наименования товаров, которые были куплены покупателями

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

