

12 ПРАВИЛ РАБОТЫ ДЛЯ ПРОМОУТЕРОВ

Тайные покупатели. Не забывайте тестировать своих подопечных. Не важно, принадлежат ли промоутеры вашей компании или вы аутсорсите их услуги: всегда нужно лично проверять их работу.

Улыбка. Самый простой способ завоевать доверие незнакомого человека — искренне ему улыбаться. Пусть ваши промоутеры улыбаются каждому, кому дают листовку.

Приятный внешний вид. Грязная, неряшливая одежда, небритое лицо, запах — все это напрочь отбивает желание что-то взять у вашего человека.

Активность. Промоутер — это не автоматическая будка с листовками. Будь это так, гораздо дешевле было бы привозить утром пачку листовок и оставлять их на видном месте. Промоутер должен привлекать внимание и лично раздавать листовки.

Никаких отрицательных жестов (не плевать, не ругаться и т.д.) Вы никогда не спросите «Который час?» у человека, который только что плюнул на землю. Так и здесь: культурное поведение — залог того, что от ваших промоутеров не будут разбегаться, как от чумы.

Прямая спина. Уверенный в себе человек держит спину прямо. У неуверенного продавца никогда ничего не возьмут — даже если это будет бесплатный билет на обед с президентом.

Стоим на потоке, но не мешаем прохожим. Промоутер не должен быть препятствием для прохожих. Пусть стоит возле потока, но не мешает.

Хорошая речевка. Грамотная завлекающая речь — залог успеха. С первых слов должно быть понятно, почему клиенту жизненно необходимо взять листовку.

Толстая пачка листовок. Людям нравится, когда чего-то много. Неважно почему, но лучше этим воспользоваться.

Не сбиваемся в стаю. Чем больше промоутеров в одной кучке — тем больше людей будет стараться избежать встречи с ними. Никому не нравится чувствовать себя атакованным.

Поблизости не должно быть урн. Чем больше времени пройдет до того, как клиент выкинет вашу листовку, тем выше шанс что он возьмет ее с собой или хотя бы успеет прочитать.

Даем листовку интересной стороной вверх. Если у вас двусторонние листовки — позаботьтесь о том, чтобы промоутеры понимали, какая сторона наиболее привлекательна для клиента. И подавали листовку именно этой стороной вверх.