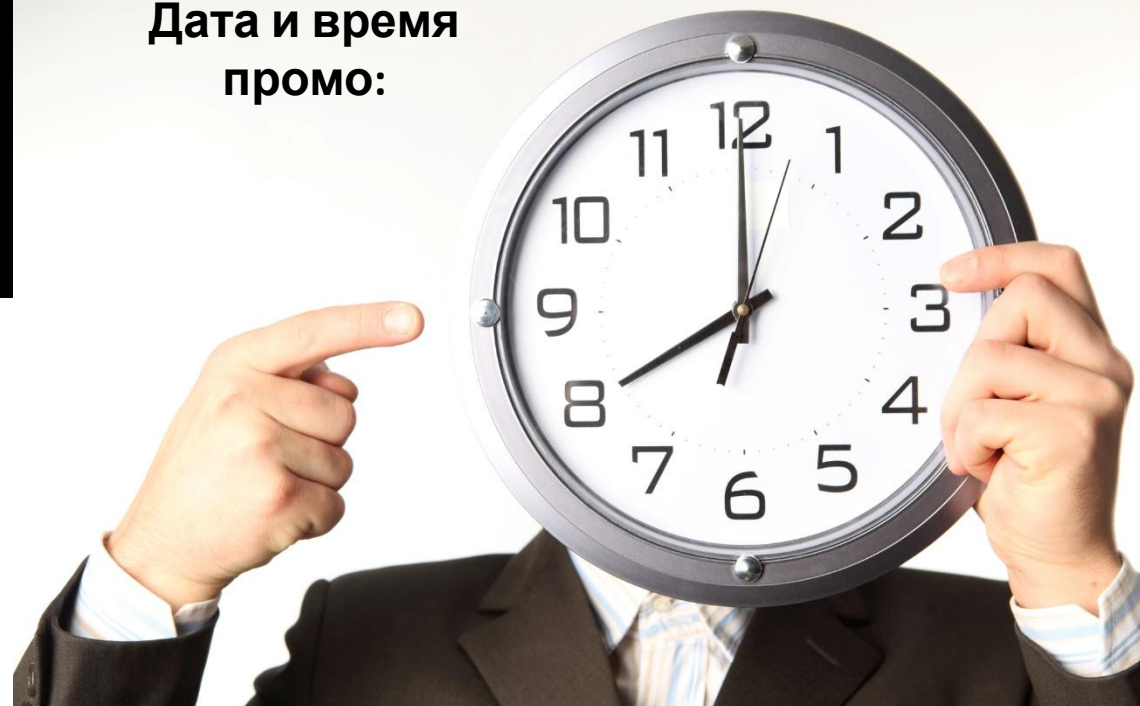


Жаpa

**ВСТРЕЧАЙТЕ
НОВЫЕ
ПРОДУКТЫ!**



**Дата и время
промо:**



09 сентября 2018 г.

**✓ Начало старта работы промо-персонала
с 14-00 до 20-00**

**Академгородок, НГУ, ул.Пирогова, 1,
внутренний двор**

О бренде ЖАРА:

В быстром ритме жизни всё больше забот и так мало времени на приготовление еды.

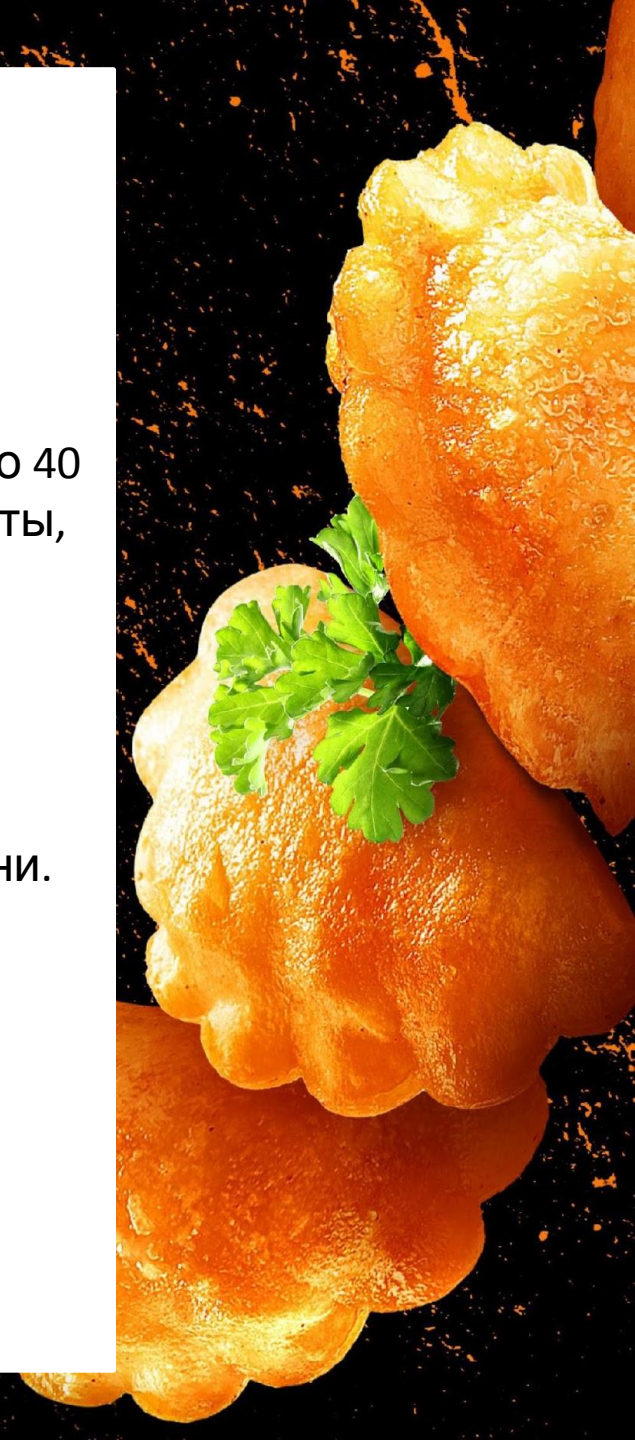
Целевая аудитория – это мужчины и женщины от 16 до 40 лет. (ядро 18-29 лет). Мобильный образ жизни. Студенты, мерчендайзеры, рекламные агенты, торговые представители, любители пива и пр.

Проблема:

У нашей целевой аудитории наблюдается частая усталость из-за напряжения, интенсивного ритма жизни. Нужна энергетическая и эмоциональная подзарядка.

Решение:

Наш продукт ЖАРА снимет усталость и поднимет настроение , даст наслаждение вкусом, перекус или сытный обед с любым соусом и овощами. Вкусно и быстро!



Дегустируемый продукт

1



2



Вес упаковки – 0,3 кг.

3



В 1 упаковке
около 20 шт.
чебуречков

Готовый замороженный продукт.



КРОКЕТСЫ

4



5



КРОКЕТСЫ (информация)

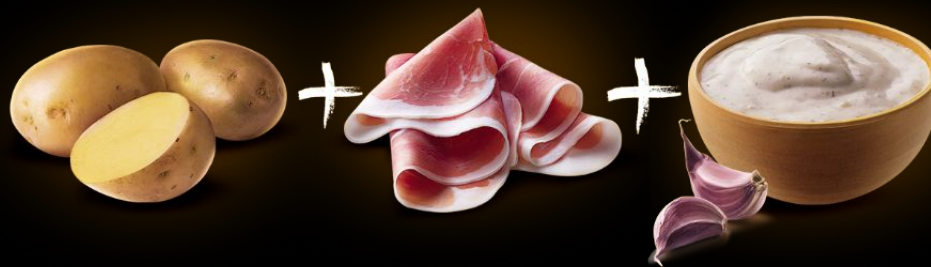
НОВЫЙ УНИКАЛЬНЫЙ
ПРОДУКТ

НОВЫЙ УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ОТ
БРЕНДА ЖАРА
КРОКЕТСЫ

- мясные — их мясоедов
- картофельные для легкого перекуса



КРОКЕТСЫ (информация)



картофель вареный / ветчина / сливочно-чесночный соус / панировочные сухари

натуральные ингредиенты

отборная говядина / ветчина / томатный соус /

панировочные сухари



КРОКЕТСЫ (информация)



СОУСЫ ДЛЯ ОСОБОЙ СОЧНОСТИ

сливочно-чесночный в картофельных крокетсах

ТОМАТНЫЙ СОУС В МЯСНЫХ КРОКЕТСАХ



соусы придают неповторимый пикантный вкус
новому продукту под брендом ЖАРА

КРОКЕТСЫ (информация)



дома

на природе

на учебе

на работе

на даче

в дороге

КОГДА И С ЧЕМ

самостоятельное блюдо

с гарниром

закуска

удивить гостей

перекус

быстро и вкусно

Жаpa

УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ –
ЭТО:



БЫСТРЫЙ ПЕРЕКУС



ЗАКУСКА К ПИВУ



ПОЛНОЦЕННЫЙ
ОБЕД



ДОПОЛНЕНИЕ
К ОСНОВНОМУ БЛЮДУ

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА



Специально озвучивать не нужно, просто знать информацию, если спрашивают про состав ссылаться на этикетку упаковки продукта.

1. Чебуречки: состав фарша из мяса говядины, свинины, лук и специи. Тесто мука пшеничная, дрожжи, соль, вода, молочная сыворотка.
2. Чебуречки острые состав такой же как и у чебуречков простых, но с добавлен перца чили
3. Жареники состав: фарш из картофеля + бекон, специи, соль. Тесто мука пшеничная, соль, вода, молочная сыворотка.

Продукт готов к употреблению, замороженный готовый полуфабрикат. Способ приготовления разогреть в

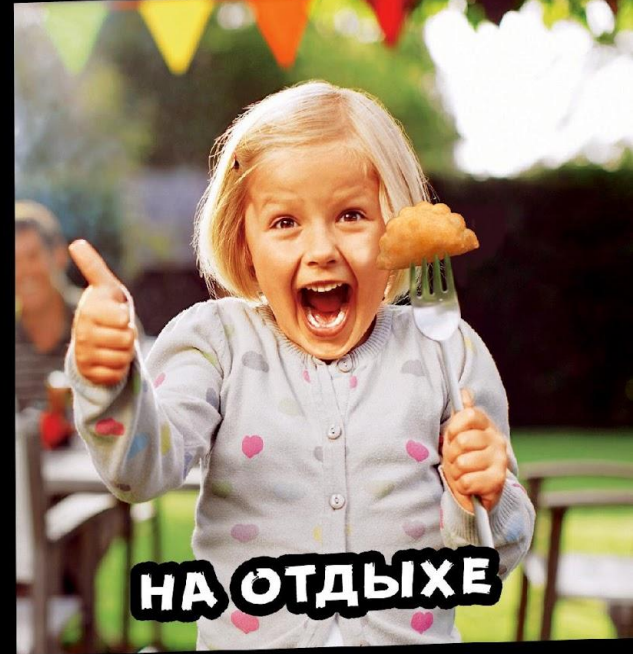




ДОМА



НА РАБОТЕ



НА ОТДЫХЕ

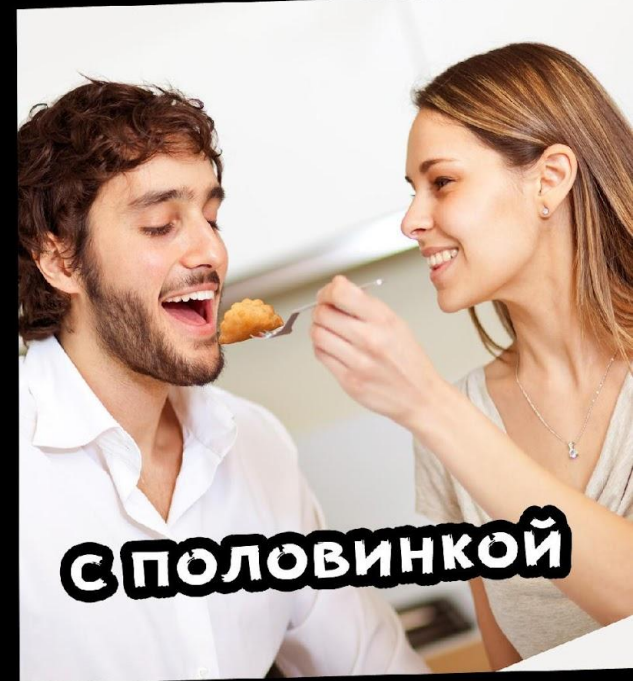


В КОМПАНИИ

ГДЕ?



С КЕМ?



С ПОЛОВИНКОЙ

Цель проведения промо ЖАРА:

Знакомство нашей целевой аудитории с продуктом, создание лояльного отношения к продукту, **продажи продукта!**

Задачи:

1. Информирование о продукте.
2. Где можно приобрести продукт (в палатке на территории и в магазинах города)
3. Продавать продукт (предлагать купить и попробовать продукт)
4. Узнать понравился продукт. Что именно понравилось/не понравилось. Пробовали раньше продукты ЖАРЫ (вкус продукта, упаковка, знание бренда)
5. Предлагать фотографироваться в фотозоне
6. Разогревать продукт, подавать потребителю, раскладывать продукт в стаканчики



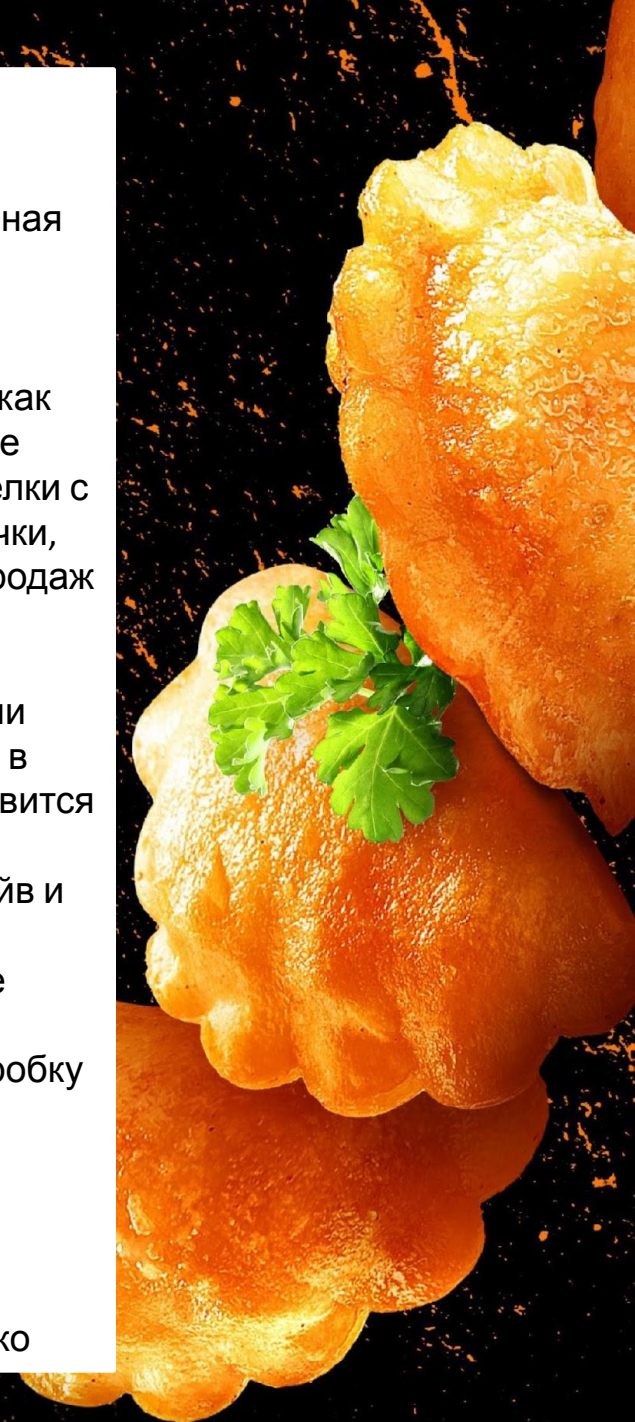
Требования к работе промоутера

1. Четко и внятно подавать информацию о продукте.
2. Выглядеть опрятно (волосы прибраны в конский хвост, чистая сменная обувь, работать только в одноразовых перчатках, в промо-форме - свитшот, по верх свитшота просьба одеть свою кожаную куртку, низ - джинсы.).
3. Следить за чистотой и опрятностью промо-стойки и промо-формы, как во время проведения промо, так и после него. (Исключить присутствие лишних предметов на промо стойке во время дегустации: только тарелки с промо-продукцией, упаковки с продукцией в качестве образцов, вилочки, салфетки, соус и тейбл-тент с информацией о розыгрыше и местах продаж продукта)
4. Активно рассказывать про продукт, интересоваться и общаться с потребителем, на тему нравится ли продукт, что именно, что бы хотели добавить к продукту и тд.; призывать попробовать продукт, вовлекать в участие в розыгрыши призов от ЖАРЫ, и голосование за продукт нравится или нет.
5. Улыбаться, зажигать народ, дарить народу вместе с продуктом драйв и настроение.
6. Приглашать гостей мероприятия сфотографироваться на фотозоне
7. После дегустации продукта промоутеру необходимо предложить проголосовать за продукт (скинуть смайлик ЛАЙК или ДИСЛАЙК в коробку голосования)

Молчать или агрессивно общаться с целевой аудиторией категорически не допустимо!

Во время работы общаться на посторонние темы запрещено! с посторонними людьми, с друзьями.

Пользоваться сотовым телефоном запрещено! (исключение только



Требование к работе промо-персонала: Требования к работе супервайзера

1. Вовремя доставить и установить промо-оборудование на месте проведения мероприятия (установка шатра 3*3 легкоразборного, подключение микроволновок, установка промо-стойки, барной-стойки, прикрепить вывеску из ПВХ, мусорные ведра)
2. Бережно относиться к промо-оборудованию и следить за чистотой промо-оборудования
3. Контролировать работу промо персонала (следить за правильной работой, помогать промо-персоналу если это необходимо, следить за активностью промоутеров согласно брифу)
4. Производить фото отчет всех работающих промоутеров за промо-стойкой, рядом с шатром, рядом с фотозоной (не менее 10-15 фото каждой зоны), требования к фото: на фото должны присутствовать все заявленные SKU в тарелках и рядом лежащие образцы; на фото должен быть опрятный промоутер и аккуратная промо-стойка. Промоутер в полный рост, на фото должно хорошо просматриваться оформленное место. Гости мероприятия во время дегустации, фотографирования на фотозоне, при голосовании и т.д.
5. После проведения дегустации супервайзер должен аккуратно собрать промо-оборудование.
6. Следить за чистотой на месте проведения мероприятия, выносить мусор из бака к общим местам сбора мусора на территории.
7. Следить за под товаркой продукта, помогать разогревать продукт, в случае если промо-персонал не справляется с потоком





КРОКЕТСЫ

1 порция = 7 шт. +/- 1 шт.



Чебуречки/Жареники

1 порция = 10 шт.+/- 1 шт.

О ФОРМЛЕНИИ ПРОВОДЯЩИХ ПРОМО-МЕСТА



Оформление промо-места:

Промо-стойка:

- ✓ На стойке выкладываем упаковки с дегустируемым продуктом
- ✓ С боку - стопочкой салфетки
- ✓ Стаканчики одноразовые для выдачи дегустируемого образца покупателю (сложенные стопкой)
- ✓ Вилочки одноразовые
- ✓ Одноразовые тарелки глубокие 3 шт. заполненные продуктом горячим для дегустации

Дополнительно:

- ✓ Одноразовые перчатки
- ✓ Мусорное ведро
- ✓ Для дегустации выдавать в стаканчике по 2-3 шт. чебуречков с вилочкой
- ✓ Контейнеры пластиковые объемом ~3-х литровые



Механика

В мероприятии участвуют 4 промоутера

Один промоутер:

- ✓ Работает за промо-стойкой, выдает разогретый продукт покупателю (после расчета. Расчет и работа с деньгами ведется через сотрудников Сибирского Гурмана)
- ✓ Консультирует и рассказывает о продукте (как прост и удобен продукт – ПРОСТО РАЗОГРЕЛ И ГОТОВО! И т.д.)
- ✓ Приглашает всех желающих приобрести и попробовать продукт (громко вещает с места – Покупайте вкусные и сочные чебуречки ЖАРА! И дополнительно Сегодня Вы можете попробовать вкусные и сочные чебуречки и крокеты ЖАРА ! Чебуречки ЖАРА – дай жару! Только сегодня здесь и сейчас у Вас есть уникальная возможность купить и попробовать новый продукт Чебуречки и Крокеты ЖАРА!

Второй промоутер:

- ✓ Завлекает потребителя приобрести и попробовать новинки бренда ЖАРА!
- ✓ Информировывает о продукте

Третий промоутер:

- ✓ Распределяет продукт по потребностям (порционно насыпает продукт в стаканчики)
- ✓ Разогревает продукт.
- ✓ Подает его с вилочкой и салфеткой покупателю
- ✓ Следит, за остатками дегустируемого продукта

Четвертый промоутер:

- ✓ Прогуливается по территории мероприятия
- ✓ Информировывает о продукте и где именно продается на территории
- ✓ Завлекает к покупке нашего продукта

▪ **Промо-персонал должен быть кросс функциональным!!!!**



Проблемные ситуации и их решение при общении с потребителем:

- ✓ Общение с представителями СМИ: «Извините, я не владею достаточной информацией, чтобы ответить на Ваши вопросы. Всего доброго». Направлять к организаторам.
- ✓ Общение с негативно настроенными покупателями: Извинится, сразу попрощаться и переключиться на других посетителей магазина.
- ✓ Общение с любителями поговорить. Вежливо попрощаться, сославшись на занятость и переключить внимание на других посетителей магазина.
- ✓ Покупателю не нравится подарок (слишком маленький): «Подарок это всего лишь приятное дополнение, комплимент. Самое главное, что вы пробуйте/приобретаете качественный и по настоящему вкусный продукт».
- ✓ Отказ от участия в дегустации/розыгрыше/покупки: «Почему, чем Вас не устраивает наш продукт? (Выяснить причину и превратить называемый недостаток в преимущество)».
- ✓ Общение с пьяными, посетителями, которые непристойно ведут себя по отношению к Вам: игнорировать, при необходимости вызвать охрану.
- ✓ Общение с теми, кто негативно относится к Вашему виду деятельности: «Извините, но у большинства другое мнение. Надеюсь, что Вы измените свое отношение».
- ✓ Вопрос о свободных вакансиях в агентстве: Все вопросы не касающиеся непосредственно промоушнакции – в рабочее время не обсуждаются».
- ✓ Вам задают вопросы на которые Вы не должны отвечать: Какое агентство Вы представляете? Сколько Вам платят? «Я представляю компанию «Сибирский Гурман», «Я не могу ответить на этот вопрос –



СПАСИБО

