

# Объединение «Русский фейерверк»

**\*20 лет на рынке России\***

**\*Крупнейшая компания\***

**в области пиротехники\***

**\*Самые известные марки в области  
пиротехники\***

**\*Широкий ассортимент продукции с ценами,  
ориентированными на разных покупателей\***

**\* Поставляем в сети Карусель, Гиперглобус,  
Окей, Лента, Магнит.**

# Вопросы тренинга

1. Категория пиротехники и товарные группы
2. ЗАКОН о ТОРГОВЛЕ ПИРОТЕХНИКОЙ
3. Об эффектах
4. О безопасности
5. Особенности торговли:
  - поведение в торговой точке;
  - обязанности
  - права

**Развлекательная (бытовая) пиротехника  
– 20 лет на рынке.**

**Основной и лидирующий поставщик - Китай**

**Самая лучшая и безопасная пиротехника – Китай**

**Многовековая культура в производстве  
пиротехники - Китай**

**Товар является сезонным**

**90 % продаж в предновогодний период**

## ХЛОПУШКИ, БЕНГАЛЬСКИЕ СВЕЧИ

**Покупатель: ВСЕ!!!**  
**ТОВАР ДЕШЕВЫЙ!**

**Особенности выкладки:**

Специальные стойки,  
корзины, полки!

- следить за наличием  
ассортимента на полке!

**Важно:** следить за  
целостностью упаковки  
(свечи выпадают, у  
хлопушек могут рваться  
упаковки) .



# Петарды

(фитильные, с терочной головкой)

**Эффект:** - громкий хлопок

(консультирование по данной группе практически не требуется)

**Покупатель:** изделия популярны среди подростков

**Особенности выкладки:**

- на уровне глаз ребенка

(1 -1.4 метра)

- следить за наличием ассортимента на полке

**Важно:** Предупреждать, что продажа пиротехники лицам до 16 лет запрещена.



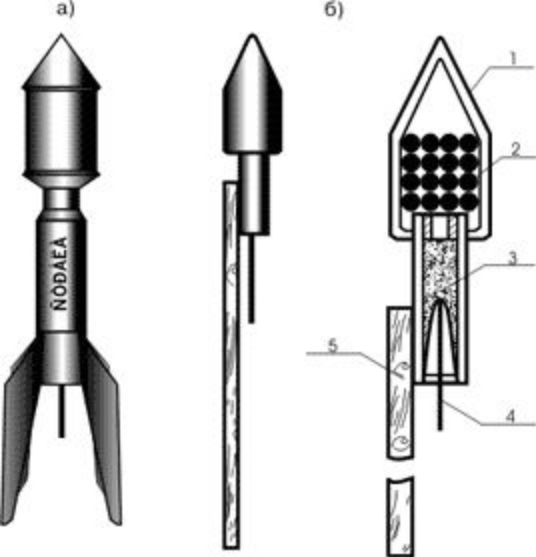


Рис.9. Ракеты  
 а - с хвостовым оперением  
 б - с палочкой - стабилизатором  
 1 - головная часть  
 2 - звездки  
 3 - двигатель  
 4 - фитиль ( стопин)  
 5 - палочка - стабилизатор

# Ракеты

**Эффект:** - энергичный старт, яркая искристая траектория, красочный салют

**Покупатель:** изделия популярны у молодых мужчин

**Особенности выкладки:**

- При наличии стоек, выкладываются вертикально «ракетами» вверх.

При горизонтальной выкладке – складывать аккуратно, избегая выступание палок-стабилизаторов за пределы выкладки

**Важно:** Знать инструкцию по запуску этих изделий.

Палка-стабилизатор является неотъемлемой частью ракеты – **не ломать, не укорачивать**

# Фейерверки (летающие и наземные)

**Эффект:** - громкий хлопок, движение за счет реактивной тяги или «крылышек», мультяшный дизайн



Рис.10. Летающий фейерверк.  
1 - заглушки  
2 - бумажная гильза  
3 - фитиль (стопин)  
4 - пиротехнические составы  
5 - крылышки

**Покупатель:** изделия популярны среди подростков

**Особенности выкладки:**

- те же принципы, что и на петарды

**Важно:** Предупреждать, что продажа пиротехники лицам до 16 лет запрещена. Для запуска фейерверка нужна ровная площадка.

# Фонтаны

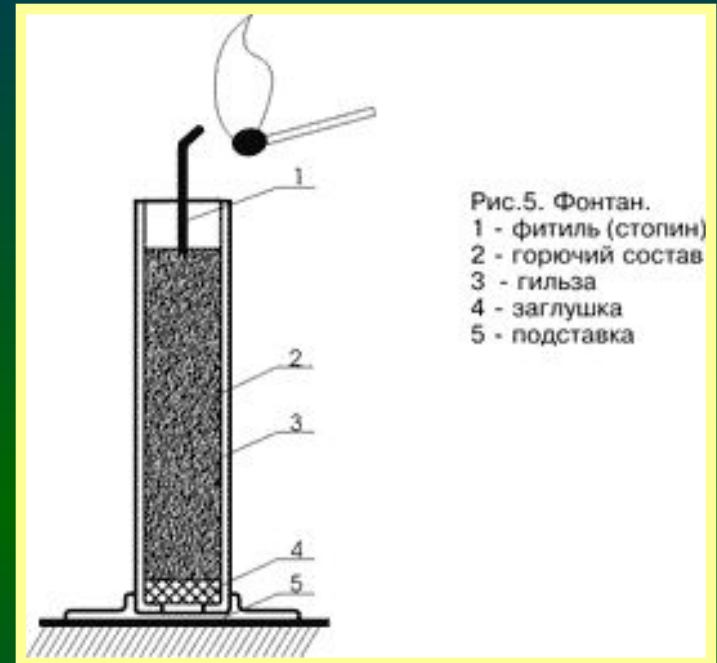
**Эффект:** - выброс искр вверх, сопровождаемый звуковыми эффектами

**Покупатель:** изделия популярны среди женщин или любителей умеренных эффектов

**Особенности выкладки:**

- желательно на уровне глаз женщин (около 1.5 – 1.7 метра)

**Важно:** Обязательно предлагайте женщинам.





# Римские свечи

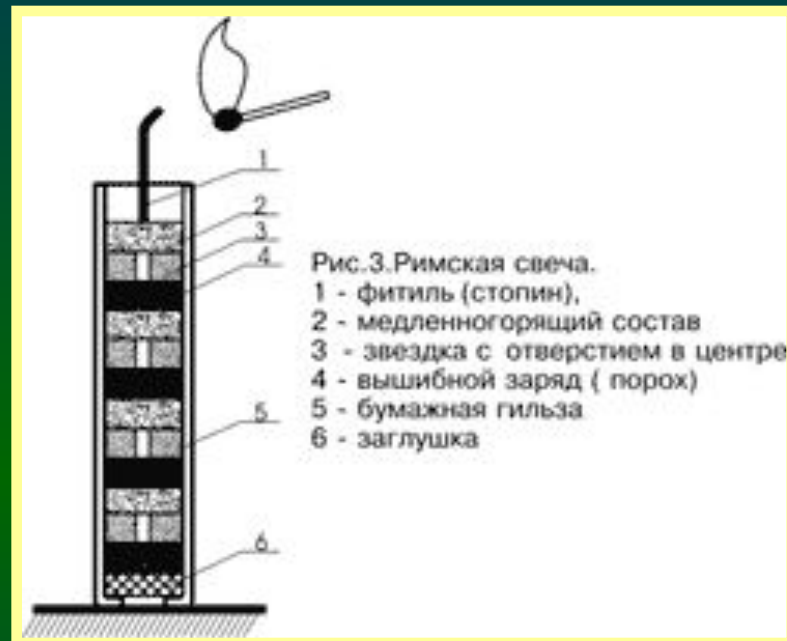
**Эффект:** - последовательно выстреливает вверх горящие «звездки», количество зарядов от 4 до несколько десятков

**Покупатель:** очень популярная группа изделий

**Особенности выкладки:**

- общие принципы выкладки

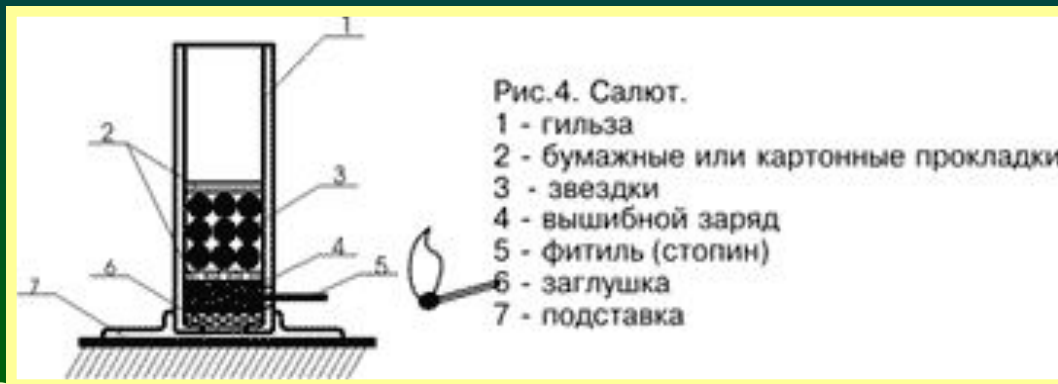
**Важно:** Запуск пиротехнических изделий с рук по инструкции запрещен



# Батарея салютов

(от 100 руб.(7 выстрелов) до 10000 руб.(100 выстрелов)

**Эффект:** - состоит из  
Нескольких стволов,  
каждый из которых  
заряжен разными  
эффектами



**Покупатель:** Самая популярная категория пиротехники.  
Особенно в ценовом сегменте от 500 до 3000 руб.

**Особенности выкладки:**

- широкий ассортимент, расположение на уровне глаз взрослого человека, расположение от дорогих к дешевым по ходу движения покупателей

**Важно:** Отлично знать инструкцию и описание эффектов этих изделий.

# ТРЕБОВАНИЯ С 2012 года

## – огороженная секция + продавец-консультант!

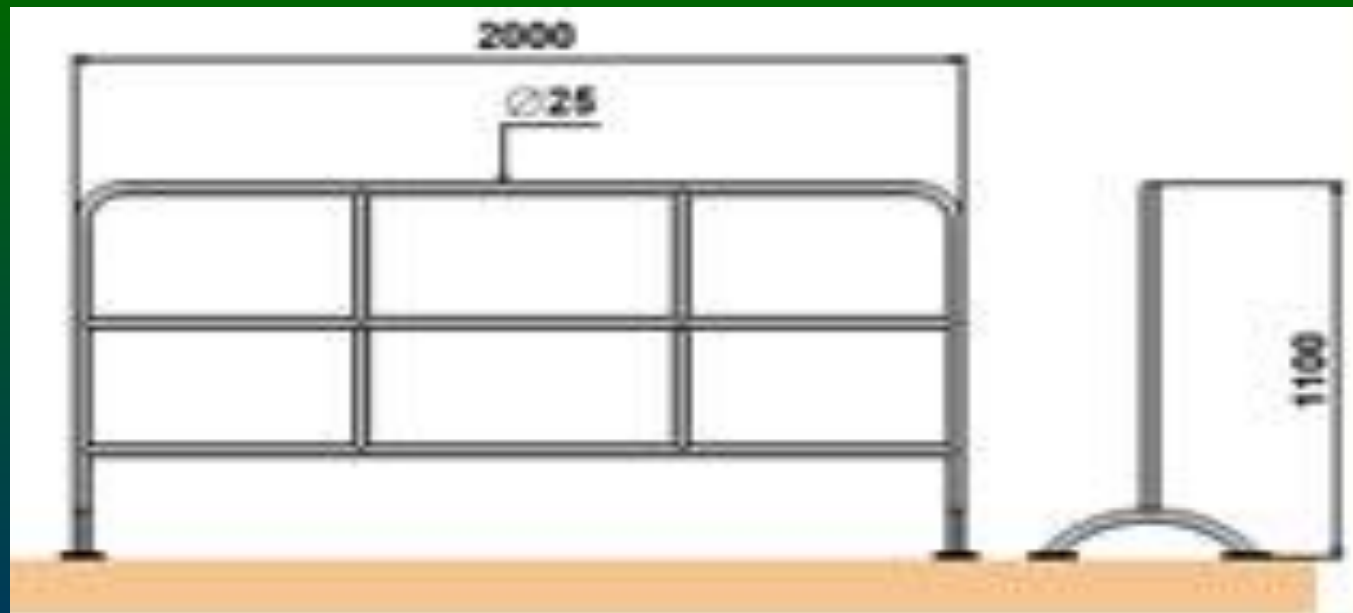
- В феврале 2012 года вступил в силу **ТЕХНИЧЕСКИЙ РЕГЛАМЕНТ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА РОССИИ, БЕЛАРУСИИ И КАЗАХСТАНА «О безопасности пиротехнических изделий»**, утвердивший условия торговли пиротехникой в рознице.
- В частности , (цитата)
- . В процессе реализации пиротехнической продукции выполняются следующие требования безопасности:
  - а) витрины с образцами пиротехнических изделий бытового назначения в торговых помещениях обеспечивают возможность ознакомления покупателя с надписями на изделиях и исключают любые действия покупателей с изделиями, кроме визуального осмотра **(ВЫХОД: вешаем объявление А4 на полке – «выдача товара производится продавцом –консультантом» + ставим барьеры или столбики с цепочками) .**
  - б) в торговых помещениях магазинов самообслуживания реализация пиротехнических изделий бытового назначения производится только в специализированных секциях продавцами-консультантами.
- **(ВЫХОД: ПРОМОУТЕРЫ – подкладывают товар, консультируют по нему И ВЫДАЮТ ПОКУПАТЕЛЯМ, в ночное время реализацию по возможности не ведется)**

# НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ С 2012 года

## – огороженная секция + продавец-консультант!

**ГЛАВНОЕ:** в магазине должны как-то огородить секцию – цепочки, ленточки, тумбы, чтобы **ОБЕСПЕЧИТЬ ОТСУТСТВИЕ ДОСТУПА ПОКУПАТЕЛЯ К ПОЛКАМ**, но так чтобы покупатель мог близко подойти и посмотреть товар. Барьеры должны быть максимально близко к полке.

- Организовать секцию помогут наши штатные мерчендайзеры и менеджер секции.



## Правила выкладки продукции.

- 1. Идеальное место для продукции на уровне глаз покупателя.
- 2. Если продукция небольшого размера, то следует выложить несколько экземпляров для более заметного расположения.
- 3. На переднем плане и на самом выгодном месте следует разместить наиболее популярный и продаваемый товар.
- 4. Расположение продукции должно исключать: возможность кражи, попадания прямых солнечных лучей и нахождения в непосредственной близости возле обогревательных приборов.
- 5. Расположение продукции не должно мешать продавцу работать в данном отделе.
- 6. Упаковка выложенной продукции должна быть в идеальном состоянии.
- 7. Ценник на данную продукцию не должен закрывать ее.
- 8. Цена на ценнике должна быть четко написана и хорошо видна покупателю.
- 9. Продукция выкладывается по убыванию цены по ходу движения покупателей.

## Выкладка полочная (примерная)

Батареи салютов от 2000 руб.

от 180 см

Батареи салютов до 2000 руб.

Фонтаны

Фестивальные  
и шары

Римские  
свечи

Бенгалы

от 140 см до 180 см

Петарды

Одиночные  
салюты

Наземные  
фейерверки

Летающие  
фейерверки

Солнца

Ракеты

от 50 см до 140 см

## ОСНОВНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА-КОНСУЛЬТАНТА

- Подкладывать товар на полки с секции (со склада в зал)
- Консультировать по товару покупателей, показывать видео
- Предлагать **ТОЛЬКО** товар «Русский фейерверк» и «Русская пиротехника», «Фейерлэнд» (поставщик Трейд Сервис»)
- Выдавать товар покупателю (своими руками)
- Говорить проверяющим (со стороны МЧС (пожарный) и МВД (полиция)), что покупатели не берут товар сами и не трогают руками!

# Как отличить продукцию «Русского Фейерверка», «Русской пиротехники»



Каждое изделие  
с **синий язычок** или **овальчик**  
с **ЛОГОТИПОМ**  
**«Русская пиротехника»**  
- **яркий оранжевый верх**

Конкуренты:



Большой Праздник



Галактика



# Рекомендации.

- Консультируйте **ТОЛЬКО** по нашему товару
- Организуем секцию вместе с менеджером магазина, вешаем ограждения и объявление о выдаче товара.
- Выкладываем только наш товар,
- Убирайте мусор и рваные упаковки (!НЕТ помойкам!)
- Следите за наличием и единообразием ценников
- Вы не бесплатная рабочая сила для магазина, у вас есть конкретный работодатель - ООО «Трейд Сервис».
- График работы утверждает ваш работодатель.
- При возникновении конфликтной ситуации, решайте ее «мирными путями», или ставьте в известность нас
- Если вы стали свидетелем воровства или вандализма, поставьте в известность охрану
- Обратная связь **ОБЯЗАТЕЛЬНА**

## Правила работы мерчендайзеров и продавцов-консультантов.

### Мерчендайзер (продавец-консультант) обязан:

- Проходить в магазин для работы только через служебный вход для персонала согласно графика работы или проведения рекламной акции за 15 минут до начала рабочего дня и находиться на рабочем месте в торговом зале магазина не менее чем за 5 минут до начала работы;
- Обязательно иметь при себе действующую медицинскую книжку;
- Иметь в наличии и носить в зале собственный пропуск (бейдж) с названием фирмы, именем и фамилией; а также бейдж, полученный при входе в магазин, с надписью «Представитель фирмы», который подлежит обязательной сдаче сотруднику Службы безопасности при выходе из магазина.
- Подчиняться распоряжениям Менеджера зала, а также Старшего менеджера зала продовольственных и непродовольственных товаров;
- Соблюдать установленную форму одежды. Выглядеть опрятным;
- Следить за чистотой своего рабочего места. Постоянно убирать со своего рабочего места расходные материалы и мусор и выносить из торгового зала;
- Информировать Менеджера зала обо всех происшествиях, опасностях и других отклонениях от нормы, которые произошли во время работы в отделе;
- Подчиняться внутренним правилам, которые действуют на территории магазина;

## Мерчендайзеру/продавцу-консультанту запрещено:

- Без согласования со старшим менеджером торгового зала переносить рабочее время;
- Нарушать существующую схему выкладки;
- Жевать жевательную резинку в течение рабочего времени; слушать плейер, см. телевизор
- Отсутствовать на рабочем месте более 15-ти минут;
- Вносить на территорию торгового зала и держать на виду личные вещи, сумки, пакеты. Использовать мобильный телефон;
- Разговаривать с сотрудниками магазина, службы безопасности, покупателями и промоутерами на темы, не связанные с рабочими вопросами;
- Совершать покупки на территории магазина в течение рабочего времени;
- Употреблять пищу и напитки в течение рабочего времени;

**ВАЖНО:** Мерчендайзер/продавец-консультант и его личные вещи подвергаются проверке Службы Безопасности магазина.

# *Стандарты работы продавца-консультанта*

# Стандарты внешнего вида ("dress code")

- **1. Одежда**

Сотрудник должен быть одет в форменную одежду и носить бейдж с именем, фамилией и наименованием должности.

- **2. Обувь**

Обувь должна выглядеть аккуратно, перед выходом в торговый зал обязательно приводится в порядок.

- **3. Бижутерия и аксессуары**

Использование украшений ограничивается обручальным кольцом, часами, тонкой цепочкой, маленькими сережками.

- **4. Гигиена и парфюм**

Применение дезодоранта для тела обязательно. Необходимо следить за свежестью дыхания, особенно, это касается курящих.

# Стандарты обслуживания

## Профессиональное поведение продавца-консультанта

1. Улыбаться, поддерживать зрительный контакт с клиентом.
2. Обращаться к клиенту на «Вы», даже если это подросток.
3. Соблюдать «дистанцию социального контакта» -1-1.5 метра
4. Умеренно жестикулировать.
5. Четко произносить слова.
6. Открытые позы и жесты.
7. Проявить искренний интерес к клиенту, доброжелательность.
8. Исключить из речи слова – паразиты.
9. Избегать слов «нет», «не знаю», «не можем» и т.п.

## Непрофессиональное поведение продавца-консультанта

1. Стоять за спиной клиента;
2. Облокачиваться на оборудование, скрещивать руки на груди;
3. Разговаривать и собираться парами при клиентах;
4. Жевать жевательную резинку, употреблять что-либо в пищу, читать книгу и т.п.;
5. Спорить с клиентом;
6. Грубить клиентам;
7. Ставить клиента в неловкое положение (оправдываться, извиняться, выглядеть некомпетентным...);
8. Рекомендовать конкурентов;
9. Отрицательно отзываться о своей компании, товарах ассортимента торгового зала;
10. Позволять себе фамильярность по отношению к клиентам;

# Процесс обслуживания клиента.

1. Приветствие и начало диалога с покупателем;
2. Установление контакта;
3. Выявление потребностей покупателя;
4. Презентация товаров данного отдела торгового зала;
5. Работа с возражениями;
6. Завершение продажи.



***Ваши вопросы.***