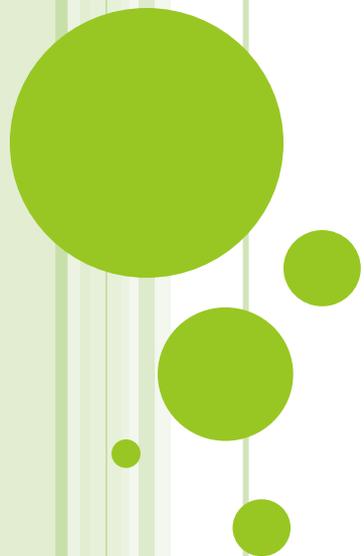


**ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ
ПРОМОУТЕРОВ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА
«MALINA»**



НАШИ ПРОМОУТЕРЫ – ЭТО ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА РЕКЛАМИРУЕМОГО БРЕНДА, ПОЭТОМУ НАЧНЕМ С ТОГО, КАКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НА ЛЮБОЙ АКЦИИ/МЕРОПРИЯТИИ

Девушки

- ❑ Отсутствие ярких и бросающихся в глаза украшений (допускается обручальное кольцо, серьги «гвоздики»)
- ❑ Макияж, если он есть, должен быть естественным, а не боевым;
- ❑ Отсутствие пирсинга на время работы
- ❑ Не забываем про естественный цвет волос (цветные волосы недопустимы)
- ❑ Длинные волосы должны быть аккуратно собраны
- ❑ Если есть очки, на время акции их снимаем, можно работать в линзах

Парни

- ❑ Отсутствие небритости на время работы
- ❑ Отсутствие пирсинга на время работы
- ❑ Если волосы длинные, то их аккуратно собираем
- ❑ Если есть очки, на время акции их снимаем, можно работать в линзах





ТАК ЖЕ НА КАЖДОЙ АКЦИИ ПРОМОУТЕР РАБОТАЕТ С МАТЕРИАЛОМ ИЛИ ПРОМО-ПРОДУКТОМ, ПОЭТОМУ ОБРАТИМ ВАШЕ ВНИМАНИЕ И НА ТО, КАК ДОЛЖНЫ ВЫГЛЯДЕТЬ РУКИ

Девушки

- Ногти должны быть аккуратно подстрижены и ухожены
- Лак, если такой есть, должен быть не яркого цвета, можно френч;
- Отсутствие украшений (касательно как колец, так и браслетов. Обручальное кольцо можно);
- Если есть татуировки в районе запястий и выше, то подбираем более закрытую одежду
- Если на акции предусмотрены перчатки, то работаем все время в них (все материалы предоставляются агентством)

Парни

- Ногти должны быть аккуратно подстрижены и ухожены;
- Отсутствие колец и браслетов (обручальное кольцо можно);
- Если есть татуировки в районе запястий и выше, то подбираем более закрытую одежду
- Если на акции предусмотрены перчатки, то работаем все время в них (все материалы предоставляются агентством)





ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ КАЖДОГО ПРОМОУТЕРА – ПРОМО-ФОРМА

Девушки

И

Парни

Если промо-форма предусмотрена

- Промо-форма должна быть опрятной и должна смотреться на промоутере;
- Она должна быть чистой;
- При получении промо-формы ее стоит примерить, чтобы точно знать, что она вам по размеру (если не подходит размер, срочно сообщить вашему супервайзеру, либо координатору агентства)

Если промо-форма НЕ предусмотрена

- Одежда должна быть не рваной, не мятой и обязательно чистой, опрятной;
- Так же используем белый верх без логотипа и картинок (это может быть блузка, рубашка, футболка или лонгслив)
- И черный низ (юбка, брюки) или темно-синий (джинсы)
- Обувь должна быть закрытая, черного цвета и без висюлек и страз (отлично подойдут сапоги, балетки, туфли, так же можно кроссовки или кеды)



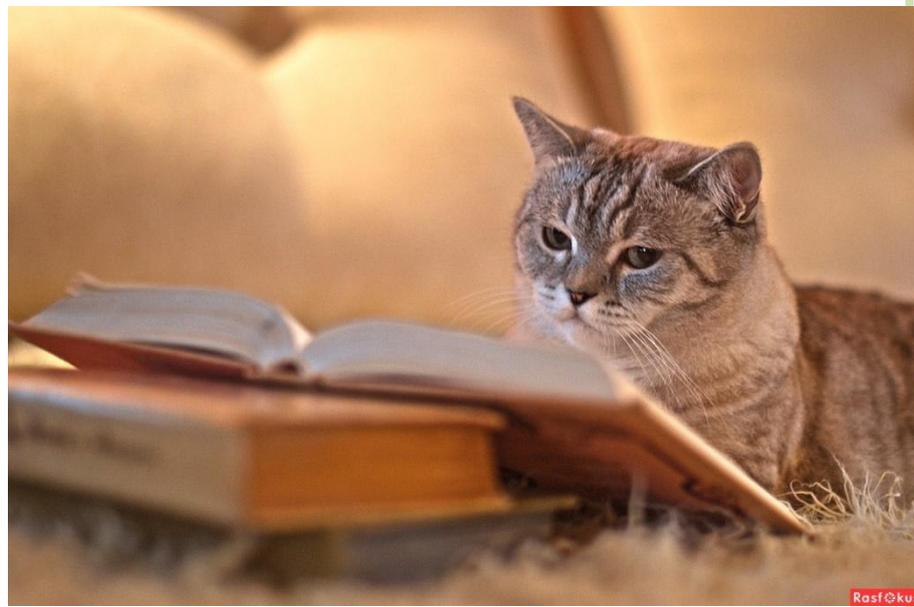
**ВНЕШНИЙ ВИД ЛЮБОГО
ПРОМОУТЕРА ДОЛЖЕН СОБЛЮДАТЬ
СОГЛАСНО БРИФУ (ВЫСЫЛАЕТСЯ
КООРДИНАТОРОМ АГЕНТСТВА)!!!**





НЕ БУДЕМ ЗАБЫВАТЬ О ТОМ, ЧТО НУЖНО...

- **Задавать вопросы.** Не нужно бояться задавать вопросы, если вам что-то не понятно, это не кажется «глупым», а показывают Вашу заинтересованность в правильном выполнении работы
- **Приезжать заранее.** На акцию всегда необходимо приезжать заранее для того, чтобы успеть подготовиться к работе (надеть промо-форму, взять листовки, прослушать инструктаж и т.п.)
- Когда вы приехали на место, необходимо сообщить об этом своему супервайзеру. Кроме того, когда Вы уходите с рабочего места, Вам, также, необходимо сообщать об этом супервайзеру.
- Используйте выданные Вам материалы аккуратно. В случае, если у Вас закончились листовки или любой другой продукт, который Вы продвигаете, Вы не уходите с рабочего места, а пишете супервайзеру.
- Выполняйте все условия, которые озвучивали ранее. Если Вам необходимо произносить промо-речь, то проговаривайте её, иначе, это может повлечь за собой штраф.
- Нужно посещать как тренинг, так и кастинг, если того требует акция. тренинг мы проводим для того, чтобы более подробно познакомить Вас с акцией, а кастинг, чтобы Вы могли наглядно отработать, то, что предстоит делать и смогли лучше отточить свои навыки.



А ТАК ЖЕ О ТОМ, ЧТО КАТЕГОРИЧЕСКИ ДЕЛАТЬ НЕЛЬЗЯ:

- Портить рекламное оборудование и рекламные материалы;
- Выбрасывать свои рекламные листовки;
- Сидеть в телефоне вместо выполнения своих прямых обязанностей;
- Грубить и хамить Целевой Аудитории/покупателям;
- Грубить и хамить своим коллегам (промоутерам, супервайзеру);
- Опаздывать на акции;
- Уходить с точки без предупреждения супервайзера или директора магазина



Ну и напоследок, НЕ БУДЕМ ЗАБЫВАТЬ, ПРО ГЛАВНОЕ ОРУЖИЕ ЛЮБОГО ПРОМОУТЕРА

- Это его активность, доброжелательность
- Общительность
- Достижение поставленных задач (продажи, план)
- И, конечно же, хорошее настроение УЛЫБКА!



**ПРОМОУТЕРЫ, КОТОРЫЕ НЕ
СОБЛЮДАЮТ ТРЕБОВАНИЯ,
ДЕНЕЖНО НАКАЗЫВАЮТСЯ, ЛИБО
ПОДЛЕЖАТ ПОСЛЕДУЮЩЕМУ
УВОЛЬНЕНИЮ**

