



«БУКИНГ В АШАНЕ. МИССИЯ ВЫПОЛНИМА!»

**Анастасия Комарова,
директор
«Умного Рекламного Агентства»**

Всем известно, что магазины сети АШАН считаются самыми строгими в том, что касается проведения промоакций. Попробуем разобраться, в чем же выражается эта строгость и как добиться комфортной и плодотворной работы с АШАНами.

Первое и самое важное – проводить промоакции в АШАНе могут только те компании и бренды, продукция которых продается в магазинах сети АШАН. Заявку на проведение акции нужно подавать заранее, за несколько месяцев, т.к. АШАН разрабатывает план проведения мероприятий в магазине и старается уравновесить их количество (чтобы не было в одном месяце густо, а в другом пусто). Если Вы хотите провести акцию в дни празднования дня рождения АШАНа, заявку нужно пода-

вать чуть ли не за полгода. Желающие занять этот период выстраиваются в очередь, достойную советских времен. Подать заявку на проведение промоакции может только представитель производителя (бренда) продукта. С представителями рекламных агентств никаких переговоров вестись не может. Пытаться бесполезно. Что же остается в этом случае нам, БТЛщикам? Как

мы можем помочь своему клиенту? Да очень просто: можем собрать все необходимые документы, заполнить все списки, и даже написать текст заявки, а после выслать горячо любимому представителю клиента с подпиской «Иван Иванович, я все скомпоновала, Вам нужно только удалить вот эту мою фразу и переслать это письмо на вот этот электронный адрес».

Далее переходим к той ча-

«Заявку на проведение акции нужно подавать заранее, за несколько месяцев, т.к. АШАН разрабатывает план проведения мероприятий в магазине».



Источник фото: luntik.ru

сти работы, которая зависит уже непосредственно от нас, представителей РА.

Здоровы ли Вы, девицы?

В каждом АШАНе есть своя медсестра, которая проверяет подлинность книжки, действительность анализов и клеит на книжку наклейку с допуском. В Москве, помимо государственных медицинских книжек (а подчас и вместо, и только вместо), принимаются мед. книжки оформленные частной клиникой МобилМед. Но не будем забывать, что совсем недавно государство в разы усложнило процесс оформления и продления медицинских книжек, а также увеличило список необходимых для работы анализов, так что будут ли теперь приниматься в АШАНах мед. книжки МобилМед покажет время.

Мы к Вам приехали за час...

Обязательно уточняйте, за сколько часов до старта акции должна быть на месте промогруппа (супервайзер + промоутеры)!

В первый день, возможно, потребуется приехать за 2-3, а то и 4 часа, ведь на месте Вам придется оформлять заключительные документы для проведения акции, а также проходить проверку медицинских книжек

местной медсестрой. Лучше если Ваша промогруппа сможет одновременно выполнять несколько задач: промоутеры общаются с медсестрой; супервайзер подписывает документы на ввоз промопродукта, стоек, подарков, а также на ввод тех самых промоутеров.

В последующие дни достаточно приезжать за час до старта акции, но лучше на всякий случай, во избежание неожиданных катастроф, переспросить

«Обязательно уточняйте, за сколько часов до старта акции должна быть на месте промогруппа (супервайзер + промоутеры)!»



Источник фото: luntik.ru

эту информацию непосредственно в том АШАНе, где проводится акция. Ведь никто не застрахован от того, что именно в этой магазине медсестра или другой узкий специалист, чье согласие жизненно необходимо для пропуска в магазин промоутеров, работает на полставки и уходит в середине дня.

Мы с Тamarой ходим парой,

промогруппа мы с Тamarой!

Супервайзер в АШАНе обязан быть стационарным. Один супервайзер - на один АШАН и никак иначе. Супервайзер подписывает документы на ввоз и вывоз дегустируемой продукции, вручаемых призов и подарков, промостоек и стендов. А также на ввоз в магазин в начале дня и вывод в конце про-

моутеров. Супервайзер следит, чтобы промоутеры стояли в положенных местах, производили разрешенные действия, не бегали друг к другу через закрытые кассовые проходы и отвечает головой за нечистых на руку промоутеров, пытающихся добыть себе завтрак на бескрайних витринах магазина. Надо также отметить, что никакие материалы, необходимые для проведения промоакции нельзя оставлять в АШАНе не только «на пару дней, до следующей недели», но и на пару часов, до следующего рабочего дня. В том числе это касается и промостоек. Впрочем, если стойка креативна настолько, что не влезает в автомобиль супервайзера, не стоит расстраиваться раньше времени и вписывать в бюджет нереальные суммы за ежедневную доставку и увоз стойки газелью. Попробуйте договориться с администраторами соседней

«Никакие материалы, необходимые для проведения промоакции, нельзя оставлять в АШАНе не только «на пару дней, до следующей недели», но и на пару часов, до следующего рабочего дня».

«Для работы в магазинах АШАН брать промоутеров нужно только на условиях - весь проект без замен. Замены в АШАН не пускают».

по торговой галерее (ведь, как правило, АШАНЫ находятся в больших ТЦ) о том, чтобы оставлять стойку на ночь в их павильоне. Как показывает практика, молодые, симпатичные юноши - супервайзеры с легкостью справляются с этой задачей, в остальных случаях можно предложить небольшую финансовую компенсацию, в любом случае она не превысит стоимости ежедневного вызова газели.

Я вчера вспомнил, что завтра я не смогу...

Не в коем случае не пытайтесь заменить промоутеров в ходе проекта. Для работы в магазинах АШАН брать промоутеров нужно только на условии работы весь проект без замен. Замены в АШАН не пускают. Список промоутеров (ФИО, паспортные данные, данные мед. книжек) высылаются не позднее чем за неделю до старта проекта.

Ты пойдешь налево, я пойду направо...

Что могут и чего не могут делать промоутеры в магазине АШАН? Могут строго только то, что прописано в механике. Поэтому нужно прописывать четко, где стоит каждый из промоутеров и что должен делать. Причем четко, это не «закассовая зона», а «слева от главного входа в магазин не далее чем в 5 метрах от входа,

так чтобы стойка была видна от всех касс, не загоразживалась другими стойками и была доступна для вышедших с касс с чеками покупателей, дабы они видели куда нужно подойти за подарками». То же самое касается размещения второго промоутера, а также действий обоих промоутеров.

Единственное, чего наверняка не стоит делать в магазине АШАН, а кроме того и в любом уважающем себя магазине – раздавать листовки. Даже если официально лифлетинг могут разрешить как побочное действие к подаркам за покупки или дегустациям, по факту нарветесь на агрессию от уборщиков, менеджеров, продавцов, кассиров, администраторов... в итоге вас замучают замечаниями и вытеснят из магазина своим всеобщим административным негативным настроем.

Итак, желаю удачи в профессиональном бою! Легкого Вам букинга!

«Что могут и чего не могут делать промоутеры в магазине АШАН? Могут строго только то, что прописано в механике. Поэтому нужно прописывать четко, где стоит каждый из промоутеров и что должен делать».