

С консультациями и демонстрациями готовили бренд к Первомаю!



А теперь давайте разберемся, в чем же отличие?

Консультации и демонстрации схожи по многим признакам, требуют минимум оборудования, но максимум грамотности персонала. В случае с консультацией промоутер должен много говорить (притом грамотно) и мало

делать, а в случае с демонстрацией все наоборот.

Демонстрация – это вид промо-акции, характерный для продвижения товара, преимущества которого можно показать только наглядно. В ходе демонстрации может проводиться самостоятельный показ промотируемого товара или сравнение двух товаров: промотируемого и «обычного». Самостоятельный показ характерен для продвижения бытовой техники, компьютеров, телевизоров, телефонов; сравнительный показ – для моющих средств, средств по уходу за собой и др.

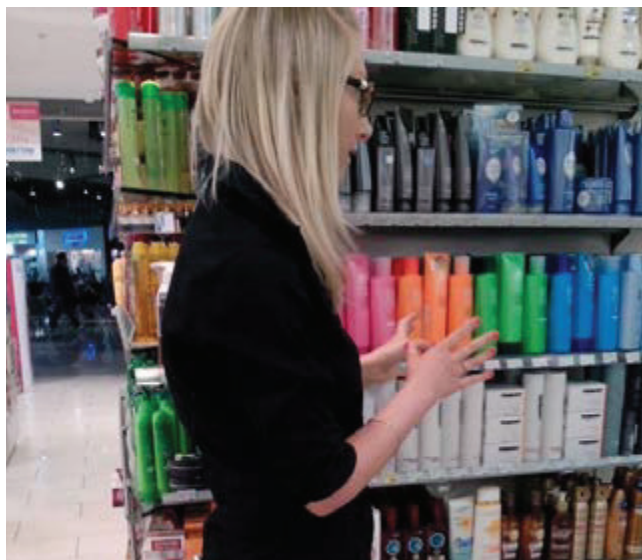
Демонстрация является одним из самых бюджетных видов промо-акции. Для ее проведения требуется лишь сам продукт и грамотный, подготовленный промоутер. Дополнительно, если бюджет позволяет, можно добавить к этому списку промо-форму в корпоративных цветах и с логотипом для персонала, промо-стойку (если для демонстрации товар необходимо куда-то ставить), информационные буклеты.



Консультация – это вид промо-акции, характерный для «сложных» товаров (товаров, функции, виды или преимущества которых требуют объяснения).

Консультант отличается от обычного промоутера тем, что заучивает все особенности вашей продукции, вплоть до состава и истории создания фирмы. Консультант сможет помочь выбрать покупателю нужный товар из широкой продуктовой линейки и переключит внимание на ваш продукт, если ранее покупатель предпочитал вам конкурента.

Консультация является самым бюджетным видом промо-акции. Этот вид не требует ничего, кроме качественной работы персонала. Дополнением может быть промо-форма для консультанта, раздаточный информационный материал (листочки, буклеты) или другой информационный материал (например, каталог продукции).



Оба вида промо традиционно проводятся непосредственно в местах продаж. Но если есть желание покреативить, никто не мешает пойти дальше. Демонстрацию средств для дома можно проводить поквартирно (одна известная фирма, продающая пылесосы, так и делает). Консультацию по косметическим средствам можно провести в косметических салонах. Консультацию по продуктам, позиционирующимся как обязательный элемент здорового образа жизни, было бы неплохо организовать в аптеках и спортзалах.

Анастасия Комарова
генеральный директор
«Умного Рекламного Агентства»
komarova@cleverra.ru