



## «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 дружке 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 загоразивалась 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».**