

ŚREDNI PROSPEKTING AKCJE W SKLEPACH



Duże sklepy czy centra handlowe są świetnym miejscem do nawiązania nowych kontaktów.

Po pierwsze zawsze jest tam dużo ludzi, po drugie spora część z tych osób będzie otwarta na rozmowę, ponieważ będzie miała na to czas.

JAK SIĘ PRZYGOTOWAĆ:

1. PRZESTRZEŃ

Musisz wcześniej omówić z menedżerem sklepu lub inną właściwą osobą warunki ustawienia na tej powierzchni swojego stoiska. To również może wiązać się z pewnymi nakładami finansowymi. Potrzebujesz przestrzeni około 2x2m. Możesz porozumieć się z menagerem sklepu w kwestii wzajemnej współpracy, np. zrobisz szkolenie kosmetyczne dla pracowników sklepu w zamian za miejsce do prospektingu w sklepie.

2. STRÓJ – NA LUZIE ALE SCHLUDNY

Zrezygnuj z kwiecistych deseni, kropek, pasków i agresywnych kolorów. Postaw na bluzkę i spodnie lub niewyzywającą sukienkę i raczej stonowane kolory.

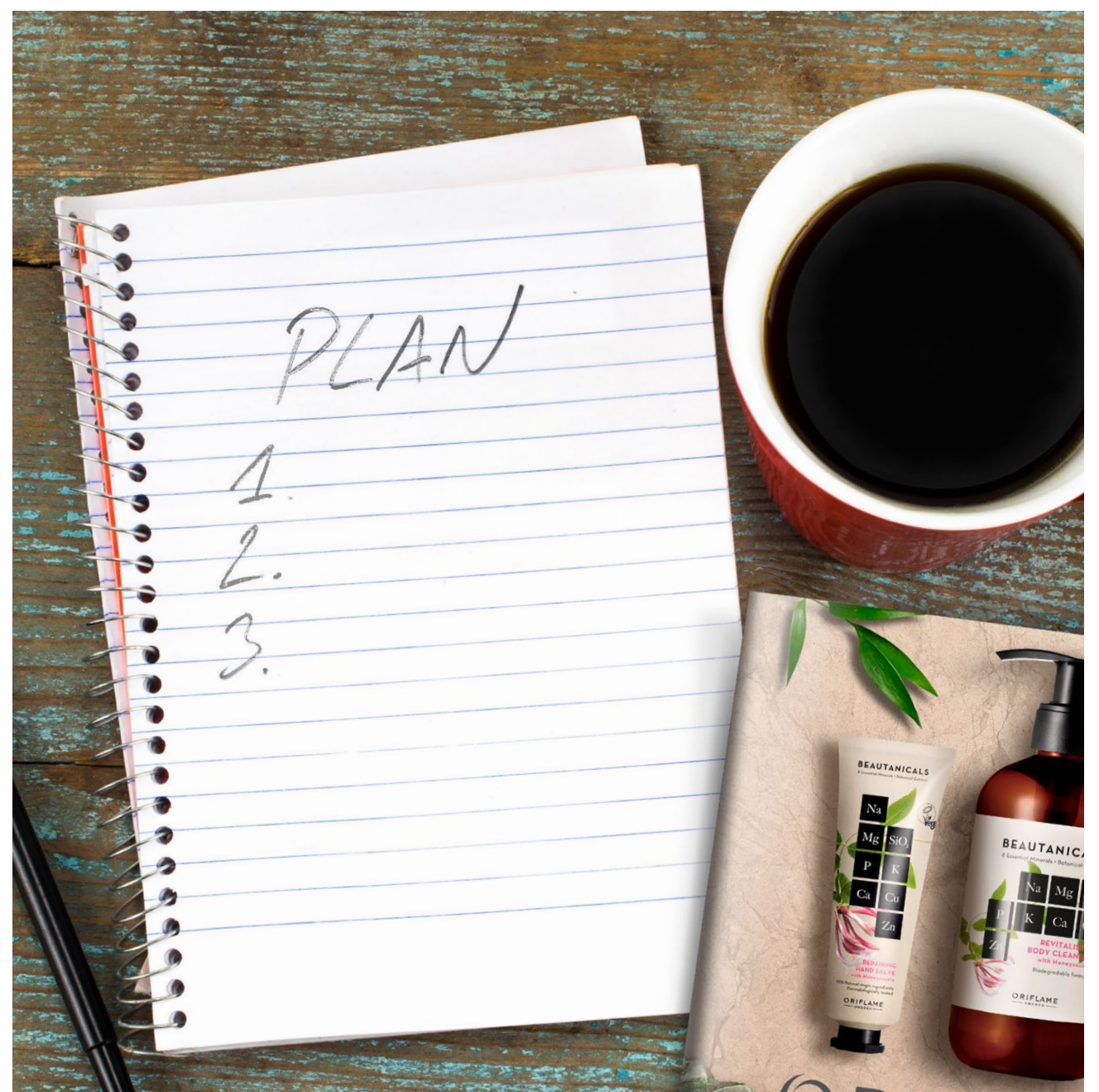
3. STOISKO – ŚCIANKA, TRYBUNKA

W ten sposób z łatwością wydzielisz swoją przestrzeń.

4. MATERIAŁY DO PRACY

– KATALOGI, ULOTKI, PRÓBKI DO ROZDANIA

Nie zapomnij wybrać kilku produktów i je zaprezentować na wystawce. Zrezygnuj ze stolików z obrusami. Jeśli chcesz ustawić stolik, znajdź taki który będzie prosty, ładny i niedrogi. Wystaw na nim produkty lub przygotuj sobie stanowisko z 2 krzesłami aby móc porozmawiać z potencjalnym Klubowiczem.



Podpowiedź:

Tu również przydadzą się „łapacze uwagi” w postaci baloników czy cukierków. Nie zapomnij też o paskach do testowania zapachów.

Możesz spróbować porozumieć się z właścicielem przestrzeni, aby co jakiś czas przez megafon był podawany komunikat, że Klienci sklepu zapraszani są do stoiska Oriflame w celu odbioru nagrody. Przygotuj wtedy dla nich zaproszenie na sesję pielęgnacji, próbki produktów, ulotki i katalogi do rozdania. Staraj się porozmawiać chwilę z każdą z tych osób.

