



ДЕГУСТАЦИИ

*(от лат. Degustatio-
отведывание),
оценка пищевых и вкусовых
продуктов
органолептическим путем-
зрением, обонянием, вкусом.*

ЗАДАЧИ ДЕГУСТАЦИИ

- **Ознакомить потребителя с продукцией, новинками и её особенностями**
- **Увеличить продажи**
- **Обеспечить лояльность покупателей к торговой марке**

Цель – расширить целевую аудиторию.

АКТИВНЫЕ ДЕГУСТАЦИИ

- ***Один из видов стимулирования покупателей, в ходе которого потенциальным потребителям предоставляется возможность (бесплатно) ознакомиться и оценить качественные характеристики продукции. Проводится силами внештатных сотрудников (промоутеров), с использованием дополнительного инвентаря (фирменной промо-стойки)***





ПРОМОУТЕР – КТО ЭТО

- Это внештатный сотрудник, прошедший обучение. Промоутер, на время проведения дегустации, является представителем нашей компании, поэтому к нему предъявляются высокие требования.



ПРОМОУТЕР ДОЛЖЕН:

- **Опрятно выглядеть**
- **Качественно и аккуратно оформить рабочее место**
- **Быть приветливым и дружелюбным**
- **Знать дегустируемую продукцию (состав, особенности, конкурентные преимущества)**
- **Уметь отвечать на «неудобные» вопросы**
- **Предлагать приобрести продукцию и помогать в приобретении (например, проводить**





РЕЧЕВКА

Приглашение на дегустацию, привлечение внимания - одна из важнейших обязанностей промоутера.

Речёвка должна звучать с периодичностью 1 раз в 3 минуты). В случае, если промоутер общается с покупателем, он речёвку не произносит.

Пример:

Уважаемые покупатели, принимайте участие в дегустации продукции торговой марки Окраина! Оцените вкус и качество местного производителя!

СОПРОВОЖДЕНИЕ ДЕГУСТАЦИИ СОТРУДИНКОМ ОП

- *Перед дегустацией -
обеспечить наличие
дегустируемого продукта в
торговой точке*
- *Проверить, как проходит
дегустация*