

Promotor de vendas: o que ele faz?

Você sabe quem é o promotor de vendas?

Com certeza, você já se deparou com uma pessoa oferecendo produtos para degustação, ou alguém com o uniforme da marca organizando os produtos na gôndola, ou até mesmo explicando como eles funcionam, não é mesmo?

Pois, então, você já conhece um pouco do trabalho do promotor de vendas! Essa é uma profissão essencial para o sucesso das estratégias de marketing de uma empresa, apesar de muitas pessoas não saberem muito sobre o que os promotores fazem.

Por isso, decidimos fazer este post explicando tudo o que você precisa saber sobre esse trabalho, seja você um empresário ou alguém da área, ou que está pensando em começar. Vamos lá?

Quais são as funções do promotor de vendas?

O trabalho do promotor vai muito além das atividades mais “visíveis” que todos conhecemos. Ele exerce, na verdade, inúmeras funções, que são distribuídas em pelo menos cinco áreas.

Assim, o promotor é o responsável por ajudar a promover a marca em PDVs (pontos de venda), fazendo com que as vendas aumentem. Dessa forma, ele pode trabalhar em uma loja fixa, ou se deslocar entre várias ao longo do dia.

Vamos conhecer as funções que ele pode ter? Confira abaixo!

Verificação e Reposição do estoque

Para que o ponto de venda (PDV) tenha sempre disponíveis os produtos representados pelo promotor, e consiga ser notado pelos mais diversos consumidores, uma das mais importantes responsabilidades do promotor é estar sempre atento à quantidade de produtos, e notificar ao estabelecimento caso precise de reposição de itens.

Além disso, ele também organiza os produtos de forma a destacá-los e valorizá-los, seguindo as técnicas de merchandising. Pode também dar apoio logístico ao espaço, e descobrir o que seus concorrentes estão fazendo, desde promoções até estratégias.

Auditoria

O promotor deve analisar e avaliar a eficiência das ações de sua empresa. Assim, deve reportar se elas estão sendo desenvolvidas corretamente, se os produtos foram expostos de forma atrativa, se a comunicação com os clientes está boa, e se o atendimento é bom.

Venda

Neste caso, o promotor de vendas trabalha em junção aos vendedores da loja. Assim, o promotor os auxilia com as negociações e ajudam na conversão de vendas.

Atendimento

No atendimento, o promotor lida diretamente com o consumidor. Dessa forma, é ele que promove as demonstrações, degustações, promoções e tira dúvidas sobre as questões técnicas.

Atendimento técnico ou venda técnica

Nessa função, a venda e o atendimento se encontram. Apesar de ser bastante útil, é a função que mais exige profundidade de conhecimento técnico, tanto para que o promotor possa auxiliar os vendedores quanto para tirar as dúvidas dos consumidores.

Vale a pena contratar um promotor de vendas?

Uma vez que o promotor de vendas ajuda a maximizar as vendas, analisar as preferências dos clientes e, enfim, organizar os produtos de forma a ficarem atrativos... Esse é um investimento que vale a pena!

Para melhorar ainda mais o desempenho dos promotores e, conseqüentemente, da sua marca, eles devem:

Elaborar uma lista de tarefas

É importante que o promotor tenha uma lista das ações que devem ser feitas em cada PDV, para que nada seja esquecido e ele possa acompanhar todas as etapas dos processos.

Planejar

Uma vez que, em geral, os promotores visitam diversos pontos de venda em um único dia, ele deve, também, saber quais serão os PDV a serem visitados. Dessa forma, com um bom planejamento, fazer todas as ações necessárias se torna muito mais fácil, e os resultados ficam muito melhores!

Conclusão

Agora você já sabe o que os promotores de venda fazem, e como isso pode ser bom para o seu negócio! Afinal, uma boa positivação de ponto de venda, aliada à presença de um bom promotor, com certeza vai fazer com que sua ação tenha muito mais sucesso.

Não se esqueça de conferir os nossos outros posts para ficar por dentro do mundo da logística promocional!

Siga também nosso Instagram e Facebook para ficar por dentro de todas as novidades da MN Log.