

Demonstrator wyrobów

524201

Inna nazwa zawodu: demonstrator wyrobów instytucji promującej, demonstrator wyrobów instytucji sprzedającej poza siecią sklepową, przedstawiciel handlowy

Zadania i czynności

Głównym celem pracy demonstratora wyrobów jest dotarcie do jak największej grupy klientów z taką informacją o produkcie, aby jego sprzedaż była jak największa. Wykonywanie tego zajęcia wiąże się z demonstrowaniem wyrobów instytucji promującej lub sprzedającej towar poza siecią sklepową.

Każda forma tej pracy wymaga przede wszystkim bardzo szczegółowej wiedzy na temat oferowanego produktu: jego zastosowania, budowy, sposobu obsługi, bezpieczeństwa i kosztów eksploatacji, serwisu naprawczego, ceny. Na terenie sklepu lub marketu organizuje się prezentacje towarów aby zainteresować nabywców jego walorami. Wówczas przy specjalnie zorganizowanym stoisku z wyrobami firmy, demonstrator opowiada o produkcie. Prezentacjom często towarzyszą promocje cenowe. Bywa, że podczas prezentacji oferuje się usługę, która może przekonać klienta o zaletach produktu np.: poczęstunek w przypadku artykułów spożywczych, makijaż w przypadku produktów kosmetycznych.

Demonstratorzy zajmujący się sprzedażą poza siecią sklepową mają bardzo szeroki zakres obowiązków. Obejmuje on zdobycie wszechstronnej wiedzy o produkcie, nabycie umiejętności z reklamowania produktu oraz umiejętności określenia potencjalnych jego nabywców. Doświadczenie i osobowość prowadzącego, jego umiejętność stworzenia przyjaznej atmosfery, wpływają na przebieg prezentacji. Wśród klientów uczestniczących w pokazie, demonstrator pozyskuje osoby, które oprócz tego że zakupią produkt, wyrażą zgodę na jego prezentację u siebie w domu. W przypadku niektórych produktów (np. kosmetyki, preparaty odżywcze i odchudzające) demonstratorzy przyjmują rolę opiekunów klienta. Kontrolują np. przyrost czy ubytek wagi ciała, a także czuwają nad dostarczeniem klientowi kolejnych partii towaru.

Do prezentacji należy się bardzo starannie przygotować. Dotyczy to wyboru miejsca prezentacji, przygotowania produktu, przygotowania materiałów informacyjnych oraz dostosowania sposobu prowadzenia demonstracji do oczekiwań osób zaproszonych. Prezentacje urządzeń i sprzętu gospodarstwa domowego jak garnki, miksery, odkurzacze, filtry wodne, poszerzone są często o wiedzę z zakresu żywienia, higieny zdrowia i środowiska

Oprócz bezpośredniego zadania jakim jest sprzedaż towaru, demonstratorzy mogą wśród nabywców towaru poszukiwać osób, które włączą się do takiej samej pracy i pozyskają w swoich środowiskach kolejnych nabywców. Za każdą osobę wprowadzoną do sieci oraz sprzedany przez nią towar, demonstrator uzyskuje punkty przeliczane na pieniądze.

Osoba wykonująca to zajęcie musi aktualizować swoją wiedzę o produkcie. Pozostaje w stałym kontakcie z firmą, od której dostaje produkty. Ważna jest dbałość o aktualne materiały informacyjne oraz orientowanie się w innych tego samego typu produktach, które oferuje rynek.