

Módulo D: Exhibición de productos

Aspectos a tener en cuenta

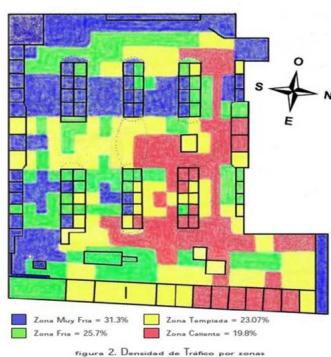
1. Merchandising

- Colocar el producto correcto, en la cantidad correcta, con el precio correcto, en el tiempo correcto, con una presentación visual impecable y dentro de una exposición correcta.
- Tipos de Merchandising: de Producto, Visual, Minorista y Digital.



2. Definir los espacios en la tienda

- Debe ser el resultado del balance entre rentabilidad y ventas, teniendo como foco la experiencia a brindar al cliente.
- La disposición del mobiliario determina las zonas frías y calientes.

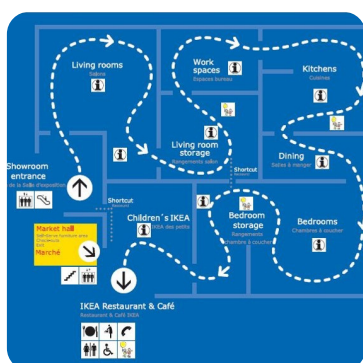


3. Disposición de la superficie de ventas

- En la circulación de los clientes en el PDV se estudian 3 ejes: Itinerario, Velocidad y Tiempo de permanencia.
- La entrada del punto de venta debe ser accesible tanto a nivel visual como psicológico.



4. Flujo de Clientes



- El flujo de clientes en el punto de venta se debe planificar a través del Layout.
- Tipos de Layout: Free-Flow Layout, Grid Layout, Force-Path Layout, Loop Layout, Straight Store Layout, Diagonal Store Layout, Angular Store Layout, Mixed Store Layout, Shop in Shop Store Layout, Spine Layout.