

VISUAL MERCHANDISING

EXHIBICIÓN DE MERCANCÍA

Si un gerente de tienda conoce y domina las técnicas apropiadas para una buena exhibición de la mercancía obtiene grandes beneficios como mantener su tienda organizada y ayudar a sus clientes.

REGLAS BÁSICAS PARA LA EXHIBICIÓN DE MERCANCÍAS:

- Exhibir la mercancía de manera atractiva.
- Exhibir la mercancía de manera práctica.
- Exhibir la mercancía de manera segura.

1. COLOQUE LA MERCANCIA EN GRUPOS O CATEGORIAS

Organiza la mercancía en los estantes, góndolas o puntos de góndola y exhibe en grupos de artículos similares.

Cuando la mercancía se agrupa de esta forma el cliente puede ver fácilmente cuáles están disponibles dentro de cada grupo o categoría.

2. COLOCA LA MERCANCÍA A NIVEL DE LA VISTA

Organiza la mercancía en los estantes, góndolas o puntos de góndola y exhibe en grupos de artículos similares.

Cuando la mercancía se agrupa de esta forma el cliente puede ver fácilmente cuáles están disponibles dentro de cada grupo o categoría.

3. COLOCA CORRECTAMENTE LA ETIQUETA Y SU MARCA

Coloque siempre la "cara o marcas" de los empaques y productos de frente, mirando hacia los clientes.

4. USO CORRECTO DE GOTAS DE PRECIO

Se deben colocar máximo 3 gotas por cuerpo de góndola en las repisas superiores, media e inferior.

Colocar una gota como si fuera un para

6. EXHIBICIONES ESPECIALES - TONGAS

Tonga es una torre de productos que tenemos en exceso y deseamos impulsar su venta. Se colocan con las hojas de oferta.

Las hojas de Oferta deben contener: fecha de inicio y de terminación de la promoción u oferta, la cantidad en stock dentro de la tienda del producto en oferta.

7. EXHIBICIONES ESPECIALES - BLOQUES

Los productos de alta rotación deben tener exhibiciones en bloque, es decir una góndola completo del producto dentro del cuerpo de góndola.

8. USO DE STRIPS PARA VENTAS CRUZADAS

Los strips son tiras colgantes de plástico que permiten acomodar mercancía relacionada a la exhibida y realizar ventas cruzadas.

Tiene un gancho en la parte superior que se puede usar para colgar la tira de estanterías o repisas. Se usan en la unión entre cuerpo de góndolas, bandeja No.5 (contar de abajo hacia arriba) y uno solo por unión.

9. MERCANCIA FRÁGIL

Algunos productos, como los contenidos en botellas de vidrio, por lo general se rompen si se caen al suelo.

Por consiguiente, evite colocar esos artículos, frágiles donde haya el riesgo de que alguien los haga caer.

No los ponga cerca de una esquina.

No los ponga en un lugar alto donde hay que estirarse para alcanzarlos.

No los ponga cerca del borde de la góndola.

10. USO DE DISPLAYS (ARBOLITOS)

Coloque gota de precio en la parte superior

S. I. V. A.

PASOS DE VENTA

SALUDA al cliente con un buenos días (tardes) y una sonrisa, ofrécele una canasta.

IDENTIFICA su necesidad y asístelo.

VENDE el producto y ofrece productos adicionales, así como una bolsa

AGRADECE al cliente por su compra e invítalo a regresar.

tráfico si el producto exhibido está ubicado en una esquina o en un punto que requiera llamado de atención.

5. EXHIBA LOS PRECIOS CLARAMENTE

Debe exhibirse el precio de cada uno de los artículos disponibles en la tienda.

El precio debe mostrarse en el borde del estante debajo de cada artículo.

Se debe colocar una (1) etiqueta de precio por ítem en cada línea de la góndola.

Las etiquetas con el precio deben ser únicamente impresas desde el sistema RCTECH, no se permiten precios escritos a mano o con computadora.

La etiqueta RCTECH debe contener código de barra, ítem, precio en dólares y descripción del producto.

del display.

Los productos deben acomodarse de manera simétrica en cada gancho para colgar, no de manera desordenada y tomando en consideración los ítems similares, colores de los productos y tamaños. Coloque los ganchos a la misma altura y por niveles (superior, medio e inferior).

Si es una promoción, coloque precios a la vista del consumidor en la hoja de ofertas adicionalmente a la gota de precio colocada en la parte superior.



By **Todo Dollar**
cheatography.com/todo-dollar/

Not published yet.
Last updated 22nd March, 2023.
Page 1 of 2.

Sponsored by **CrosswordCheats.com**
Learn to solve cryptic crosswords!
<http://crosswordcheats.com>