

“PROTOCOLO DE MERCHANDISING”

Herramienta organizacional





**“Transforma un simple espacio en
una experiencia, donde cada
producto cuente su historia y cada
estante sea una oportunidad para
inspirar.”**

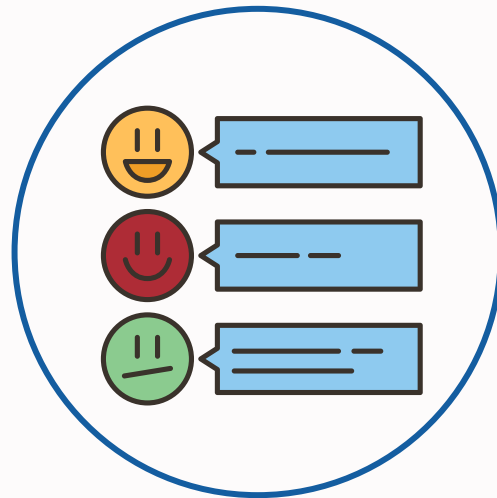


CONCEPTOS PREVIOS



MERCHANDISING

Es una estrategia de marketing que se enfoca en presentar los productos de una manera atractiva para estimular las ventas.



EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Se busca crear una experiencia de compra positiva que motive al cliente a realizar una compra y a volver en el futuro.



CONSUMIDOR

Se aplican principios de psicología del consumidor para diseñar estrategias que generen interés, deseo y acción de compra.



Propósito de la herramienta



Maximizar las ventas y mejorar la **experiencia del cliente** mediante la presentación visual efectiva de los productos en el punto de venta.

¿Qué es?

Es un conjunto de procedimientos diseñados para gestionar la **presentación y exhibición** de productos en un entorno de venta minorista, con el fin de **maximizar las ventas** y mejorar la experiencia del cliente.



¿Cómo se aplica?

1

Análisis del entorno

Analizar factores como la ubicación de la tienda, el tráfico de clientes, las tendencias de compra y los comportamientos del consumidor.

2

Diseño de la presentación visual

El aspecto visual de tu espacio minorista desempeña un papel crucial en la percepción de tu marca y tus productos.

3

Ubicación estratégica de productos

Identifica los productos clave que deseas destacar y promocionar.



¿Cómo se aplica?

4

Implementación de promociones

Utiliza técnicas de promoción como descuentos, promociones, etc.; para incentivar la compra impulsiva y aumentar las ventas.

5

Evaluación y ajuste continuo

Supervisa regularmente el rendimiento de tus estrategias de merchandising, mediante el seguimiento de las ventas, la observación del comportamiento del cliente y la recopilación de comentarios.



Recursos a considerar para realizar una: “Protocolo de Merchadising”

EXHIBICIÓN: FRESCOS

Protocolo de merchandising: 01

Sucursal: Providencia

Buenas prácticas



Se debe realizar diario la limpieza de los exhibidores.

El acomodo de la verdura y fruta debe ser a modo de “amarres”.

Productos no frescos, deben ser separados

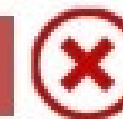
Se debe estibar a modo tal, que sea accesible para nuestros clientes

Se debe limpiar la fruta y verdura al momento de su estibo.

Recuerda: PEPS = primeras entradas, primeras salidas.



Malas prácticas



Prohibido estibar frutas o verduras cuando éstas sean delicadas. Por ejemplo: papaya.

Evitar tener frutas o verduras mezcladas en un mismo exhibidor.

Evitar estivos que desborden o pongan en riesgo la calidad de los insumos.

Se debe seguir el método PEPS en el estibo de la verdura y fruta.

Se rechazará directo del proveedor productos que no correspondan a las características de calidad, frescura y lo solicitado.

Protocolo 01

Analiza las buenas y malas prácticas de la exhibición “Frescos”.



EXHIBICIÓN: LÁCTEOS Y PREPARADOS

Protocolo de merchandising: 02

Sucursal: Providencia

Buenas prácticas



- Se debe realizar diario la limpieza de los exhibidores.
- Se debe estibar en filas.
- Se debe auditar diario la caducidad de los productos. Y separar lo que esté próximo a caducar para su cambio.
- Se debe estibar a modo tal, que sea accesible para nuestros clientes
- Se debe estibar por familia de productos y/o marcas.



Malas prácticas



- No se podrá exhibir producto abierto o sin protección para evitar su contaminación.
- Evitar estivos que desborden o pongan en riesgo la calidad de los insumos.
- Prohibido el amontonamiento de productos.
- Se debe seguir el método PEPS en el estibo de los insumos. Solicitarlo al proveedor.
- Se rechazará directo del proveedor productos que no correspondan a las características de calidad, frescura y lo solicitado.

Recuerda: PEPS = primeras entradas, primeras salidas.

Protocolo 02

Analiza las buenas y malas prácticas de la exhibición “Lácteos y preparados”.



Protocolo 03

Analiza las buenas y malas prácticas de la exhibición “No perecederos”.



EXHIBICIÓN: NO PERECEDEROS

Protocolo de merchandising: 03

Sucursal: Providencia

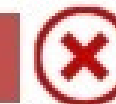
Buenas prácticas



- Se debe realizar diario la limpieza del exhibidor.
- Se debe estibar en filas. Solo los productos que su empaque se pueda estibar en columnas, se podrán hacer montículos.
- Se debe auditar semanalmente la caducidad de los productos. Y separar lo que esté próximo a caducar para su cambio.
- Se debe estibar a modo tal, que sea accesible para nuestros clientes
- Se debe estibar por familia de productos y/o marcas.



Malas prácticas



- No se podrá exhibir producto abierto o sin protección para evitar su contaminación.
- Prohibido el amontonamiento de productos.
- Se debe seguir el método PEPS en el estibo de los insumos.
- Se debe procurar tener etiquetado todos los productos.
- Evitar tener productos repetidos en diferentes espacios de los exhibidores.
- Productos de baja rotación, se valorará el continuar ofertándolo.

Recuerda: PEPS = primeras entradas, primeras salidas.

EXHIBICIÓN: CORTES FINOS

Protocolo de merchandising: 04

Sucursal: Providencia

Buenas prácticas



- Se debe realizar diario la limpieza del exhibidor.
- Se debe estibar en filas. Evitar el amontonamiento de los cortes.
- Se debe auditar diario la caducidad de los productos. Y separar lo que esté próximo a caducar para su cambio.
- Se debe estibar a modo tal, que sea accesible para nuestros clientes
- Se debe estibar por familia de productos y/o cortes.



Malas prácticas



- No se podrá exhibir producto abierto o sin protección para evitar su contaminación. Sobre todo en carne de hamburguesa, rollos u otros.
- En caso de guardar otro tipo de carne (ave o pescado) se debe hacer en el último exhibidor.
- Se debe seguir el método PEPS en el estibo de los insumos.
- Se debe procurar tener etiquetado todos los productos, donde indique peso y precio.

Recuerda: PEPS = primeras entradas, primeras salidas.

Protocolo 04

Analiza las buenas y malas prácticas de la exhibición "Cortes finos".



EXHIBICIÓN: CÁRNICOS

Protocolo de merchandising: 05

Sucursal: Providencia

Buenas prácticas



- Se debe realizar diario la limpieza de los exhibidores.
- Se debe respetar el espacio definido para cada tipo de carne.
- Cuando se detecte carne que no sea fresca, se debe separar para analizar su proceder.
- Se debe estibar a modo tal, que sea fácil de ver hacia nuestros clientes
- Se debe exhibir por familia de productos y/o cortes, en donde sea señalado.



Malas prácticas



- Se debe procurar tener limpio el exhibidor, área de refrigeración y zona de trabajo. Tanto utensilios, equipo, paredes, piso y uniforme.
- Derrames de desechos y líquidos (como sangre), debe ser limpiado a la brevedad.
- Se debe seguir el método PEPS en el estibo de los insumos.
- Se deben respetar la separación que se tiene por familia de productos, para evitar contaminación cruzada.

Protocolo 05

Analiza las buenas y malas prácticas de la exhibición "Cárnicos".





Hospital pyme



hospital_pyme_cucea



<http://hospitalpyme.mx>



dudas@cucea.udg.mx