



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS VILLAFLOES

LIC. MEDICINA VETERINARIA Y
ZOOTECNIA

6TO CUATRIMESTRE

MATERIA: ACCION PROMOCIONAL

CATEDRÁTICO: TANIA GABRIELA
ESTUDILLO

TEMA: TAREA 5

ALUMNA: ALEJANDRA TERESA
POSADAS ARRIAGA

EL MERCHANDISING



Tipos

Una nueva forma de técnicas de venta, presentación, rotación y beneficio.

- El producto se pone al alcance del consumidor.
- El vendedor actúa como consultor.
- Régimen de libre servicio

Un buen merchandising requiere:

- Análisis de inversiones y promociones
- Buen conocimiento de la rentabilidad
- Facilitar rotación para reciclaje
- Establecer técnicas de presentación

De organización/presentación: determinación del lugar más indicado y apropiado en el punto de venta.

Por gestión: determinación del tamaño lineal de cada sección, conocer la rotación del producto y de la rentabilidad.

De seducción y animación: crear secciones atractivas y buenas exhibiciones