

**MERCHANDISING  
DE FIDELIZACIÓN**



# MERCHANDISING

♥  
**MERCHANDISE:** mercancía

**ING:** expresa acción      ♥ Es la acción mediante la cual se pone el producto en poder del consumidor.

Sirve para vender más y mejor de forma directa. Ya que esta trata de que el consumidor se enamore por la vista.

Su finalidad es poder seguir influyendo sobre el público, de forma constante, aunque no se encuentre el vendedor presente o este no exista.



# FIDELIZACIÓN

♥ Es un concepto de marketing que designa la lealtad de un cliente a una marca, producto o servicio.

Al establecer una comunicación interactiva con el cliente, se llega a conocer más profundamente, lo que nos permite poder ofrecerle aquello que realmente satisfaga sus necesidades.

Complacer al consumidor ganándose su confianza es una tarea difícil para la que hay que invertir tiempo y esfuerzos en crear una experiencia de compra con valor añadido, un valor mayor del originado por las expectativas del consumidor.



# MERCHANDISING DE FIDELIZACIÓN

Estas son técnicas visuales, de gestión o seducción que puede desarrollar para atraer al consumidor y que compre.

♥ Incluso este te recomiende.

En este caso se puede innovar, incluyendo regalos sorpresa en los paquetes de compra, o haciendo que el propio envoltorio sea personalizado y reutilizable, como las prácticas bolsas de tela, que hacen partícipe al cliente del uso de productos ecológicos comprometidos con el medio ambiente además de introducir su marca en el día a día del cliente.



# EL PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN DE ROYAL CANIN

♥ consistió en un espacio online para los amantes de perros y gatos, en el que podían jugar en equipo y ganar recompensas muy atractivas por ello. Construido alrededor de los valores de la marca, el Club Royal Game contaba con juegos, contenido educativo para personas con mascotas, descuentos en productos de la marca y relacionados, etc.

