



TEMA: MERCHANDISING DE DEFENSA

MATERIA: ACCION PROMOCIONAL

**PROFESOR: JUAN JESUS
AGUSTIN GUZMAN**

ALUMNO: PAOLA RUIZ VASQUEZ





¿Qué es Merchandising?

Se podría definir como el conjunto de técnicas que se aplican en el punto de venta, para así motivar el acto de compra de la manera más rentable, tanto para el fabricante como para el distribuidor, satisfaciendo, de esta forma, las necesidades del consumidor

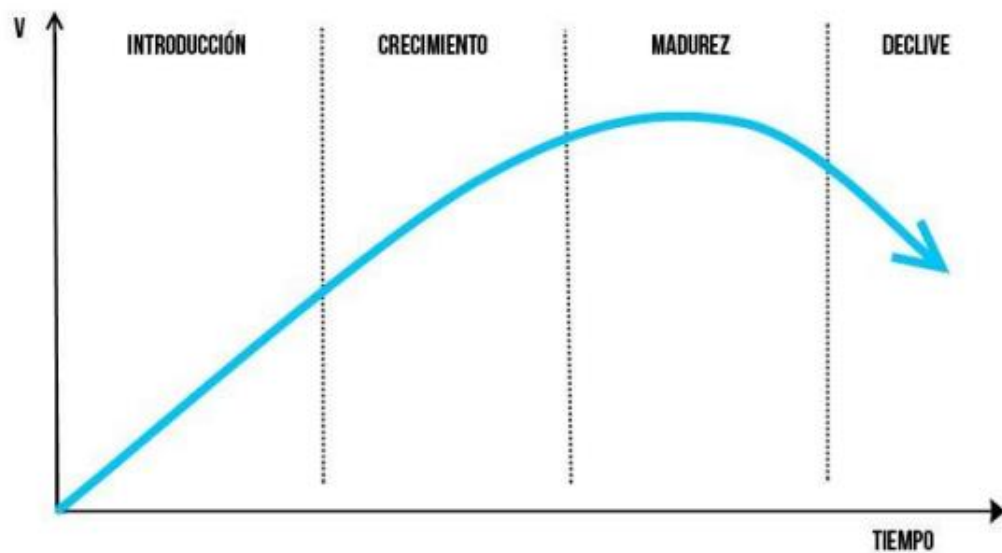
MERCHANDISING DE DEFENSA

Cuando el producto entra en fase de decadencia y bajan las ventas, hay que intentar alargar su vida y hacerle reflotar. Servirían técnicas como que el artículo ocupe cierta posición más atractiva en el lineal y realizar promociones agresivas.



Ciclo de vida del producto

CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO EN EL MERCADO



❖ Etapa de introducción.
Es el momento en que el producto se introduce en el mercado

❖ Etapa de crecimiento.
En esta etapa aumentan las ventas, al aumentar el interés del cliente.

❖ Etapa de madurez.
El crecimiento de las ventas se ralentiza y estabiliza en el mercado.

❖ Etapa de declive.
Las ventas comienzan a decrecer significativamente y el producto se prepara para salir del mercado normalmente ya saturado