**“UNIVERSIDAD DEL SURESTE”**

**MATERIA: ACCION PROMOCIONAL**

**MVZ. ADRIAN BALBUENA**

**ALUMNO: JOEL ANTONIO SANDOVAL TAGUA.**

**6 CUATRIMESTRE**

**TIPO DE MERCHANDISING UTILIZARIA PARA UNA VETERINARIA:**

Utilizaría el tipo de Merchandising de organización y presentación ya que una de las maneras de llamar la atención de los clientes, es la forma en que se exhiben los productos en un punto de venta para atraer la atención de los clientes y aumentar las ventas. Esta estrategia busca destacar los artículos de manera atractiva y llamativa, utilizando técnicas visuales y de presentación. El objetivo es generar interés en el producto y estimular la compra impulsiva.

Para lograr esto, se utilizan diferentes elementos como colores, iluminación, exhibidores especiales, carteles informativos y decoración que resalte los productos. El merchandising de presentación es fundamental para captar la atención del consumidor y diferenciar un producto de la competencia en un entorno de venta saturado.

El merchandising de presentación es una herramienta importante para aumentar las ventas y mejorar la experiencia del cliente en un negocio. Algunos elementos clave para una presentación efectiva incluyen la disposición estratégica de los productos, la iluminación adecuada para resaltar los artículos y la utilización de materiales visuales atractivos como carteles

Además, la utilización de exhibidores y stands bien diseñados puede destacar productos específicos, promover ofertas especiales y dirigir el flujo de tráfico de clientes dentro de la tienda. Estos elementos clave del merchandising de presentación son fundamentales para crear una experiencia de compra atractiva y efectiva para los clientes.

Es importante también para nosotros como empresa el lugar en donde tenemos planeado poner nuestro punto de venta, en donde allá mercado para nuestra veterinaria, obteniendo así un lugar con suficiente espacio para poder organizar y presentar nuestros productos de una manera estratégica y llamativa.