



**Universidad del  
sureste**

## **“Tipo de merchandising”**

Medicina veterinaria y zootecnia  
6to cuatrimestre

## **ACCIÓN PROMOCIONAL**

Docente: Adrián Balbuena Espinosa

Alumno: Yuliana Aremy Morales López

2 de Julio del 2024

## TIPO DE MERCHANDISING QUE UTILIZARIA EN UNA AGROVETERINARIA:

Yo utilizaría el tipo de merchandising de gestión porque creo que es el que más se adapta al tipo de negocio que es la agroveterinaria, pues se necesita obtener el máximo rendimiento del espacio destinado por el establecimiento a la exposición y ventas de los productos, lo que es indispensable pues en las agroveterinarias comúnmente se maneja mucha variedad de productos de pequeño y gran tamaño y necesitan ser vistas por el cliente pero sin ocupar mucho espacio.

En cuanto a la comunicación con los clientes tiene como objetivo establecer el programa de comunicación de la empresa según los objetivos fijados de antemano, pudiendo utilizar para ello la publicidad en el lugar de venta (carteles y elementos con su imagen corporativa) todo tipo de promociones y vendedores que son una fuerza de venta.

Determinación del tamaño lineal de cada sección: reparto lineal en familias, conocer la rotación del producto y realizar análisis comparativos entre marcas y familias de productos, en este tipo de negocios es importante ya que hay muchas opciones de productos, entonces que el cliente tenga la facilidad de comparar productos/marcas de manera fácil y rápida es un gran plus para el negocio por lo que considero que se adapta bien al usarlo en una agroveterinaria.

Realiza un estudio del mercado que es importante pues se debe recoger y analizar información constantemente del comportamiento de los consumidores, la clientela habitual del establecimiento y la competencia, esto para adaptarse al cliente y darle los mejores precios, los productos que más demanda tienen y continúen llegando a nuestro establecimiento.

Bibliografía: apuntes uds