



**Nombre de alumno: Carlos Daniel
Ramírez Hernández**

**Nombre del profesor: Salomón
Vázquez Guillen**

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Acción promocional

Grado: 6

Grupo: a

Comitán de Domínguez Chiapas a 20 de mayo de 2024.

El merchandising

¿Que es?

Es el conjunto de técnicas encaminadas a poner los productos a disposición del consumidor, obteniendo una rentabilidad a la inversión hecha en el establecimiento

Merchandise, que significa mercancía, y ing, que expresa la acción, es decir, la acción mediante la cual se pone el producto en poder del consumidor.

La finalidad de las técnicas de Merchandising, es argumentar y influir sobre el publico de forma constante. Ya que sirve para vender más y mejor de forma directa.

Proceso de ventas

No es más que un proceso de comunicación visual, ya que la vista representa el 80% de percepción humana, el oído 10% y el resto es de los sentidos táctiles, olfato y gusto. Lo visual es fundamental para vender.

Requerimientos de Merchandising

-Análisis de inversión publicitaria y promocional.
-Buen conocimiento de las ratios de rentabilidad y parámetros de gestión.
Facilitar una buena rotación que permita reciclar.
Técnicas de presentación variable según el tipo de tienda, consumidor y mueble de presentación.

Tipos de Merchandising

De presentación

Es la manera de presentar el artículo/s, y la tienda de modo que el acto de compra sea más fácil para el cliente y rentable para el comerciante. Favorece las compras por impulso o no previstas. Este se basa en el producto, cantidad, lugar y forma adecuada.

Componentes

Disposición exterior, ambiente, trazado interior, y organización de mercancía

De gestión

Es gestionar el espacio para obtener el máximo rendimiento posible del lineal, trata de optimizar el lineal determinando, tamaño, familias, marcas, artículos y tener en cuenta la rotación de productos. Este se basa en recopilar y analizar la información del establecimiento

Componentes

Estudio del mercado, optimización del lineal, gestión del surtido, comunicación.

De Seducción

Consiste en la tienda espectáculo, y pasa por la concepción del mobiliario específico, la decoración, información, con el objetivo de de un aspecto seductor al lineal y a la tienda, crear un ambiente agradable en el comercio ya que ayuda a la venta visual presentando una tienda bien decorada e iluminada.

elementos

Aspecto
Trato
Ambiente
Espectaculo