SUPERNOTA

LUISANA ARÉVALO CRUZ

DOMINGUEZ FIGUEROA MARIA DE LOURDES

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Medicina Veterinaria y Zootecnia

ACCION PROMOCIONAL

Tapachula, chiapas

Sábado 24 de mayo

PetCare

OBJETIVO
Crear una experiencia visual atractiva y emocionalmente conectada para los clientes en las tiendas de PetCare, aumentando la venta de productos y servicios veterinarios.

Estrategia de implementación

Diseño de la tienda
Crear un diseño de tienda que refleje la marca y sea atractivo para los clientes. Utilizar colores y materiales que evocen la naturaleza y la salud animal.

Exhibición de productos
Exhibir productos de manera atractiva y organizada, destacando los beneficios y características de cada producto.

Elementos visuales
Incorporar elementos visuales como imágenes de animales, plantas y elementos naturales para crear una conexión emocional con los clientes.

Eventos y promociones
Organizar eventos y promociones en la tienda para atraer a los clientes y crear una experiencia memorable.

Ofrecer degustaciones de alimento
Ofrecer degustaciones de alimentos para mascotas en la tienda, permitiendo a los clientes probar antes de comprar.

Crear un "rincón de bienestar"
Un área de la tienda dedicada a productos y servicios de bienestar animal, como suplementos y terapias alternativas.

Aumento de las ventas
La estrategia de visual merchandising aumentará la visibilidad y atractivo de los productos, lo que llevará a un aumento en las ventas.

Diferenciación de la competencia
La estrategia de visual merchandising ayudará a PetCare a diferenciarse de la competencia y establecer una identidad única en el mercado.