



UDS
Mi Universidad



SUPER NOTA “Merchandasing en el ámbito veterinario”

Richard Jared Cruz Ochoa

MVZ María de Lourdes Dominguez Figueroa

Acción promocional

Sexto cuatrimestre grupo B

Universidad del Sureste

Tapachula, Chiapas a 24 Mayo 2025

MERCHANDASING

DE ROTACION

A continuación presentamos un breve ejemplo de la aplicación de una estrategia de merchandasing de rotación en una veterinaria llamada “El gran amigo”, nuestro objetivo es movilizar la venta de los limpiadores dentales para perro “Dentalife”.

ESTRATEGIA:

Nos llegan con nuestro proveedores un producto para la limpieza dental de perros llamados Dentalife. La estrategia consiste en desempacar la caja donde llegó el producto e irlo colocando en forma de tira colgando alado de la caja de cobro. Psra complementar la estrategia colocaremos un cartel con el nombre del producto, sus beneficios y su precio (justamente arriba de la tira del producto).



OBJETIVO DE LA ESTRATEGIA

Esta estrategia tiene como objetivo movilizar la venta del producto a través de la visualización en la caja, es decir, todos los clientes están obligados a pagar por el servicio que requieran (sea clínico o estético) para sus mascotas. En este caso cuando vayan a la caja de cobro y vean el producto alado con un anuncio llamativo probablemente los atrapé y los convenza de comprarlo.



BIBLIOGRAFÍAS

Presentación Acción Promocional, PDF, María de Lourdes Dominguez Figueroa, Universidad del Sureste.