



**UNIVERSIDAD
DEL SURESTE**



SUPER NOTA

**MATERIA: ACCION
PROMOCIONAL**

**NOMBRE DEL DOCENTE: MARIA
DE LOURDES DOMINGUES
FIGUEROA**

**NOMBRE DEL ALUMNO: HECTOR
ANTONIO FLORES SANCHEZ**

**24 DE MAYO DEL
2025**

★ MERCHANDISING DE SEDUCCION

🎯 Objetivos

- Atraer al cliente al punto de venta mediante estímulos sensoriales y emocionales.
- Prolongar el tiempo de permanencia en la tienda.
- Incrementar las compras por impulso y la experiencia positiva del consumidor.
- Crear un ambiente memorable y diferenciador.
- Fidelizar al cliente, generando vínculos emocionales con la marca.



💡 Estrategias de Seducción



- 🎵 Sonido Música suave y relajante (tipo spa animal) al entrar a la tienda.
- 🕯️ Olfato Difusores con aroma a vainilla y lavanda, para generar una sensación de confort.
- 👁️ Vista Zona "Pet Deluxe" decorada con luces cálidas y muebles de madera, que exhibe camas lujosas, juguetes artesanales y collares personalizados.
- ✅ Bebederos para mascotas y atención con premios para los animales.
- ✅ Demostraciones en vivo de productos (ej. juguetes inteligentes o snacks funcionales).

📈 Resultado Esperado

- ✅ Mayor atracción y retención de clientes.
- ✅ Aumento en las ventas por experiencia positiva.
- ✅ Más compras no planificadas.
- ✅ Mejora de la imagen de marca.
- ✅ Clientes más fieles y recurrentes.



INFOGRAFIA

<https://www.mincotur.gob.es/>

<https://wakyma.com/wakymavets/blog/2017/10/31/aplicando-merchandising-nuestra-clinica-veterinaria/>