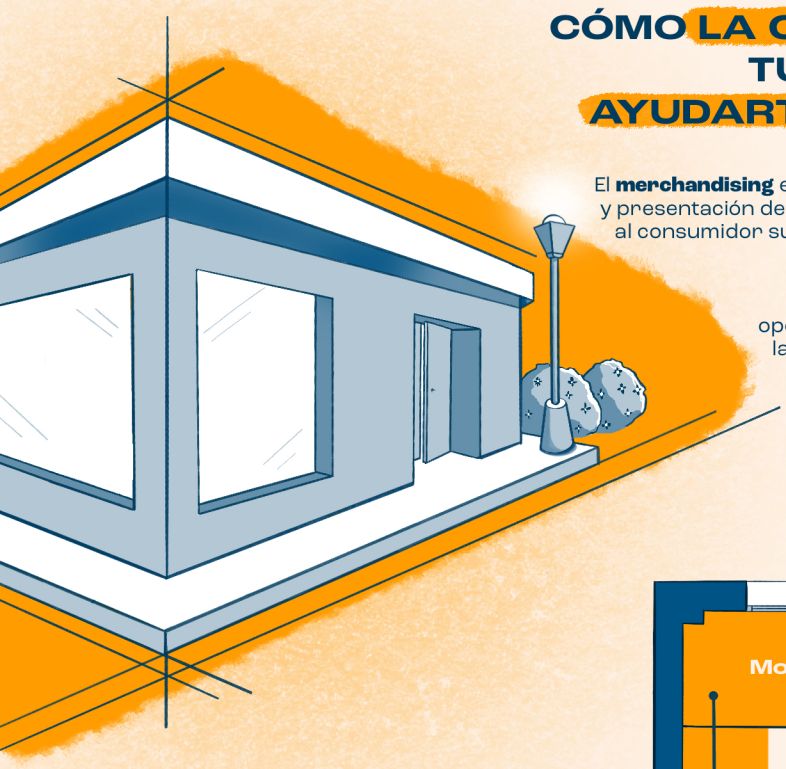
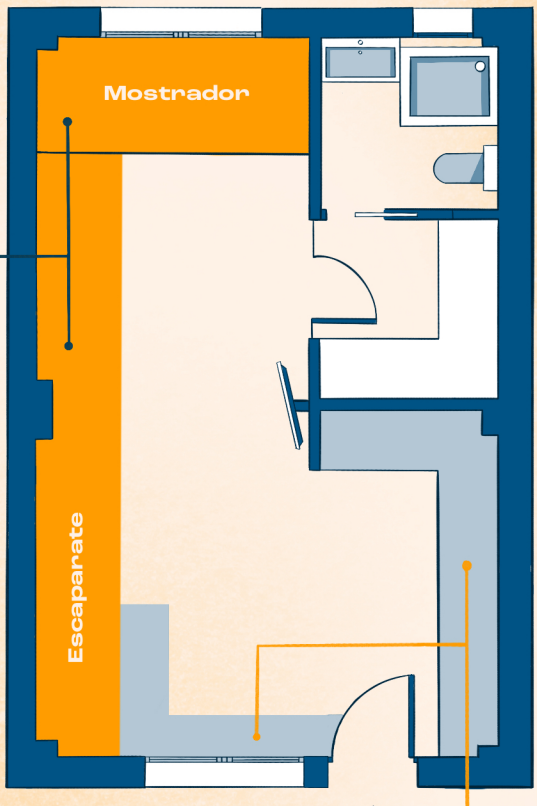
CÓMO LA ORGANIZACIÓN DE TU ESTANCO PUEDE AYUDARTE A VENDER MÁS



El **merchandising** es la "ciencia" que estudia la colocación y presentación de los artículos con el objetivo de facilitar al consumidor su hallazgo dentro del establecimiento y, sobre todo, de promover su compra.

Para aprovechar al máximo las oportunidades de venta, podemos dividir la planta de su estanco en dos sectores: los puntos calientes y los puntos fríos.

Pero, ¿cómo identificarlos?

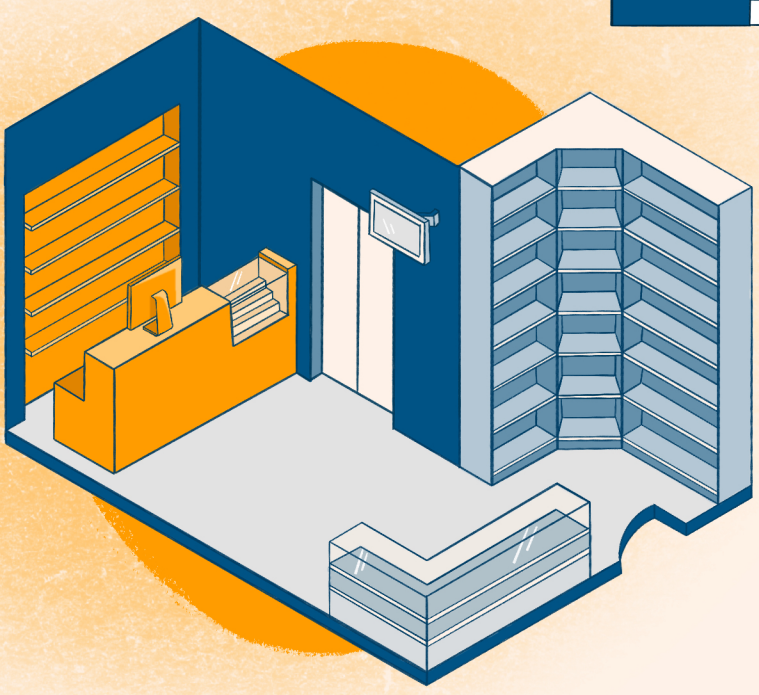


Puntos Calientes

Característica Principal: Áreas de circulación natural, como escaparate y mostrador.

Mejor Promocionar:

- Artículos que se quieran impulsar su venta.
- Lanzamiento de nuevos productos.
- Productos no tan necesarios que se quiera renovar el vínculo con el cliente.



Puntos Fríos

Característica principal: Espacios del establecimiento cuyo volumen de ventas está por debajo de la media, como zonas con mala iluminación, desordenadas o muy próximas a la entrada.

¿Cómo mejorar?

- Mejorar iluminación.
- Ordenar productos en esta zona.
- Hacer que los productos estén más visibles y accesibles.
- Una promoción especial con recursos creativos, como banners.

Recuerda que debes:

01. **Atraer la atención** de tus clientes hacia los puntos fríos de tu estanco.

02. **Despertar interés** sobre los productos que expones en esta zona.

03. **Crear deseo.**

¿Quieres aprender más sobre cómo organizar tu estanco para mejorar las ventas?

No dudes en ponerte en contacto con nosotros

CONTACTAR

LANDEWYCK
1847