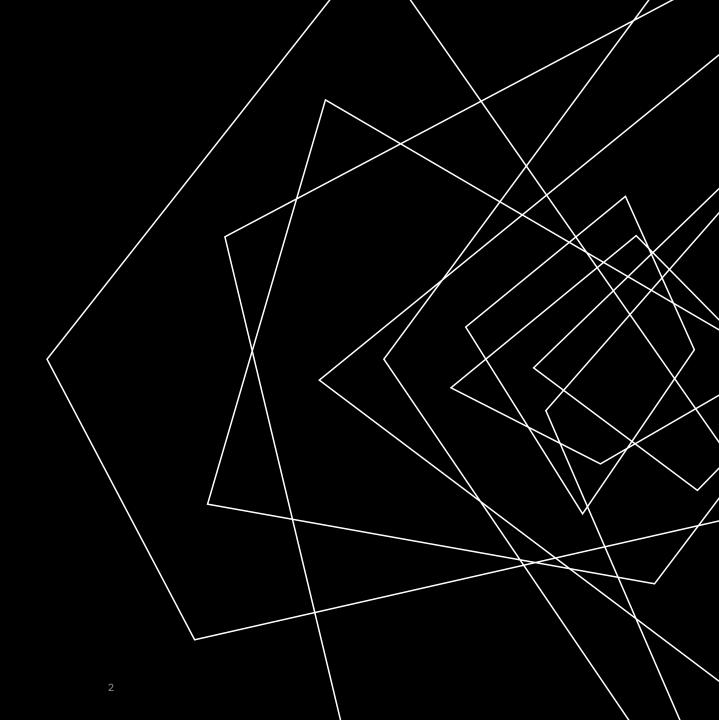


Reglas de asociación

ESTUDIO A REALIZAR

Luego de analizar los productos que compran los clients del supermercado se pudo establecer relaciones entre productos, es decir que tan probable es que compren un product basado en la compra de otro product.



Pitch Deck

| LICOR | — Hay un 69.3% de probabilidad que un cliente compre licor si ha comprador cerveza o vino rojo/rosado |
|-----------|---|
| CERVEZA | Hay un 16.0% de probabilidadad que el cliente compre cerveza si compro licor o vino rojo/rosado |
| CERVEZA _ | Hay un 11.8% de probabilidad que el cliente compre cerveza s lleva licor y soda |

RESULTADOS

ES DECIR, HAY ALTA RELACIÓN ENTRE LA COMPRA DE...

Cerveza enbotellada

Vino rojo/rosado

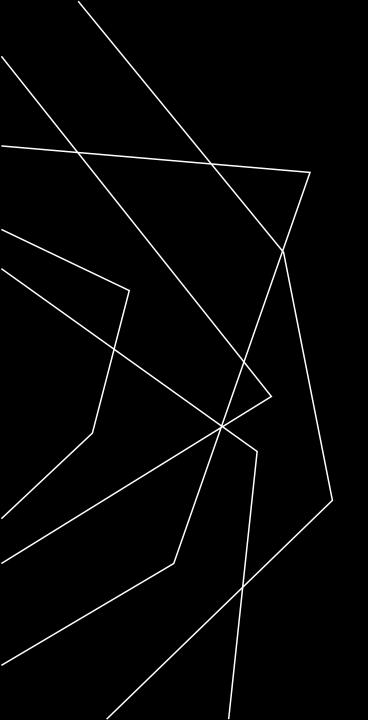
Licor

Soda

ESTRATEGIA DE VENTAS

Debido a la alta relación se recomienda tener en un mismo estante las cervezas embotelladas, vinos rojos y rosados y el licor. De esta forma cuando el cliente vaya por uno de ellos se recuerde o vea tentado a comprar el otro.

20XX Pitch Deck

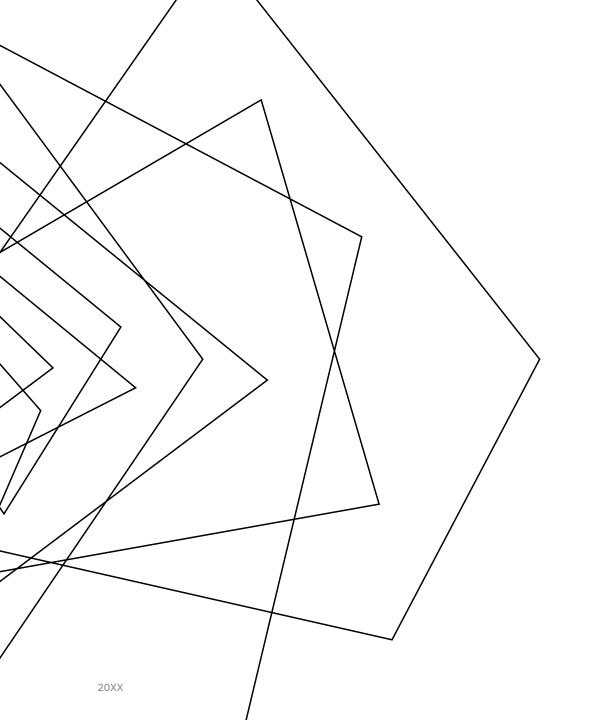


ESTRATEGIA DE VENTAS

Realizar promociones cruzadas, fomenter la compra de cerveza si el cliente compra licor o vino rojo/rosado

ESTRATEGIA DE VENTAS

Colocación de los productos se recomienda poner la cerveza embotellada a altura de los ojos, en la parte superior el licor y la parte inferior la soda, de forma que cuando el cliente busque esta combinación su mirada pase por la cerveza y también considere comprarla.



CONCLUSIONES

SE DEBEN COLOCAR EN EL MISMO PASILLO

El licor, cerveza, vino y soda deben colocarse en el mismo pasillo o uno frente al otro de forma que el cliente los lleve siempre juntos

JUGAR CON LA UBICACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Se debe reorganizar constantemente la ubicación de estos productos y buscar que combinación produce más ventas

PROMOCIONES CRUZADAS

Promocionar un descuento en un producto si el cliente lleva otro producto que este relacionado