

IMPACTO

MERCADEO

IMPORTANCIA

PDV

PUNTO DE VENTA

ESTRATEGIA

CONSUMIDOR

UBICACIÓN

ATENCIÓN



PUNTO DE VENTA

El punto de venta es el lugar donde culminan todos los esfuerzos de **MERCADEO**; esta es el área mas importante, donde queda expuesto a su ultima meta: **EL CONSUMIDOR**; allí es donde debemos lograr el más efectivo impacto visual para nuestras marcas y productos.



EN EL PUNTO DE VENTA:

- Anunciar la **ATENCIÓN** de nuestros productos.
- Lograr el **IMPACTO** – llamar la atención.
- Determinar la **UBICACIÓN**- para destacar los productos.
- Buscar **ESPACIOS ALTERNATIVOS** de exposición.

IMPORTANCIA EN EL PDV:

Adicional a su función básica de exhibición y transacción es:

- Interacción con el comprador.
- Medio de publicidad.
- Posicionamiento de marca.
- Recordación.
- Lugar de la verdad.
- Reúne todas las marcas competidores y no competidoras.
- Productos y marcas que luchan por el dinero del comprador.

IMPORTANCIA EN EL PDV:

- El **99%** de las compras se hacen en el punto de venta.
- El **75%** de las decisiones de toman allí.
- El **70%** de las preferencias de marca se hace en el **PDV**.
- El **68%** de las decisiones no son planeadas.
- El **5%** de los compradores son leales a una marca.

ESTRATEGIA EN EL PDV

- Seleccionar un portafolio acorde con el perfil de cada uno de los clientes y canales.
- Ubicación de los productos en el lineal al alcance visual de los clientes.
- Generar confianza en nuestros clientes, demostrando con resultados de rotación, los beneficios de un correcto manejo del punto de venta.



- Fortalece ante los clientes y consumidores la marca a trabajar.
- Capacitar a los dependientes y clientes sobre el manejo de la categoría en el punto de venta.