

ROL IMPULSADORAS

ARGUMENTOS DE VENTA

PRODUCTOS:

- Papel Aluminio de mas grueso.
- Papel Aluminio mas resistente al rasgado
- Apto para contacto con los alimentos
- Metros garantizados en cada empaque
- Respaldo de Planta de Producción en Colombia
- Somos los lideres en el mercado: Marca referente e innovadora

SERVICIOS

- Negocio rentable
- Manejo sano de inventarios. Tiene muy buena rotación. Normalmente no supera los 30 días.
- Producto fácil de comercializar: no presenta averías
- Apoyo al cliente en dinámicas y concursos para la fuerza de ventas de clientes.
- Mercaderistas apoyando las exhibiciones y sell out del producto

APOYOS EN PUNTO DE VENTA



Algunos apoyos para punto de venta:

- Mercaderistas para la línea de Conservación
- Actividades en punto de venta
- Material POP
- Merchandising – souvenir por compras
- Rejillas para exhibición
- Display

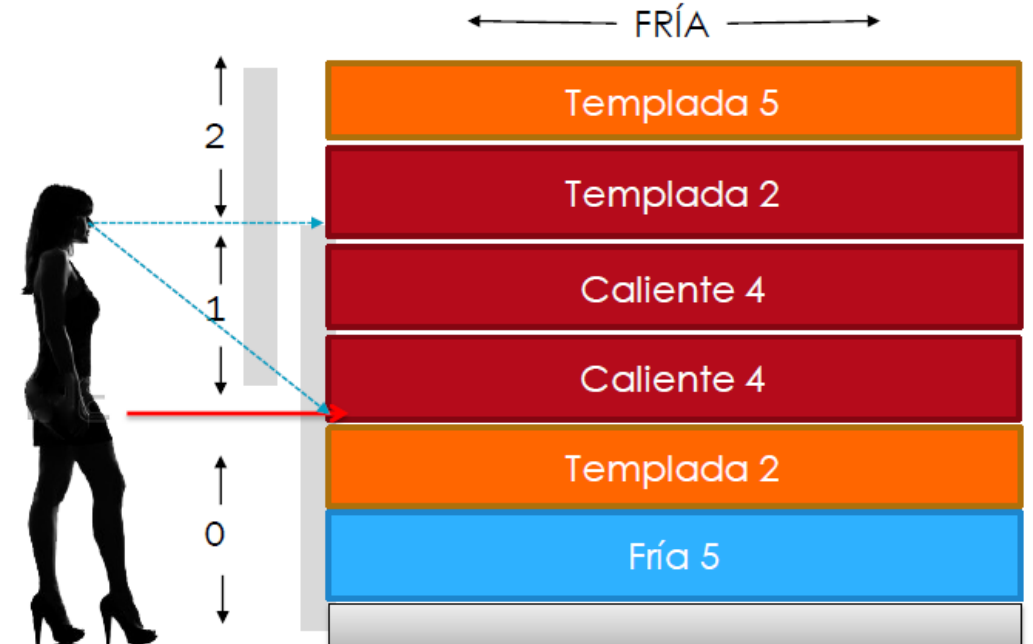
MANEJO DE EXHIBICIONES

Las exhibiciones en punto de venta varían de acuerdo al numero de caras de exhibicion, al portafolio codificado de cada cliente y los lineamientos de exhibición de nuestros clientes. A continuación algunos parámetros básicos de exhibición para hacerla de una forma adecuada:

1

En lo posible nuestros productos deben estar en las zonas calientes. Las zonas calientes son las que están en la medida donde se pueden estirar los brazos de forma horizontal, hasta donde llegan los brazos abajo (forma vertical).

TIP: en la mayoría de puntos de venta el producto mas caliente en ventas es el papel aluminio. Este ubicarlos en las zonas calientes



MANEJO DE EXHIBICIONES

2

Hacer bloques:

Bloque marca: Tener el producto de la misma marca ubicado uno al lado del otro, teniendo en cuenta que se debe ubicar en las zonas calientes.

Los bloques de marca se pueden hacer de forma horizontal o vertical.

Bloque de categoría: tener cerca los productos de la misma categoría. Por ejemplo todos los productos de papel aluminio en la zona caliente, en la zona templada las películas plásticas...

- ✓Bloque de marca
- ✓Mostrar la solución completa
- ✓Puntos calientes: Papel aluminio

| | | | |
|------------------|----------------|-------------------|-------------------|
| Moldes | | | Moldes |
| Bolsas plasticas | | | Bolsas |
| Papel aluminio | Papel aluminio | Papel aluminio | Papel aluminio |
| Papel aluminio | Papel aluminio | Papel aluminio | Papel aluminio |
| Parafinado | Papel aluminio | Película plastica | Película plastica |
| Parafinado | Papel aluminio | Película plástica | Parafinado |

Bloque marca (mancha)
Alumina

Competencia



MANEJO DE EXHIBICIONES

3

Ubicación del producto. Poner siempre como cara visible la cara principal o cara frontal.

Para las exhibiciones de los repuestos usar en lo posible las rejillas o dispensadores, siempre mostrando la cara frontal.

Cara frontal plegadizas



Cara frontal repuestos



FUNCIONES MERCADERISTAS



1. Mantener la **exhibición** impecable, de acuerdo a los lineamientos de la marca y los espacios asignados por el punto de venta.
2. Apoyo en el **sell out – rotación de inventario** en punto de venta.
3. Tener la **maestra de productos** vigente por punto de venta. (¿Que productos se venden en el punto de venta que visito?)
4. Tener claro cuales son los productos **infaltables** (Productos que mas vendo en punto de venta)
5. Tener conocimiento de las **ventas semanales POS**.
6. Informar sobre los agotados en cada punto de venta. Gestionar con el personal y el ejecutivo para que se surta el producto.
7. Montaje y ejecución de los **eventos** propuestos por Alumina y por los clientes. Evaluar el desempeño del evento
8. Conocer los días de **ingreso de pedidos**. Gestionar para que no queden faltantes.
9. Estar pendiente de la rotación de **inventarios**.
10. Búsqueda de **espacios adicionales** para la exhibición del producto.
11. **Análisis de la competencia:** productos de línea, nuevos productos, actividades promocionales, precios... etc
12. **Reporte de novedades.**

NOTA: Las funciones para las mercaderistas varían de acuerdo a las necesidades por puntos de venta