



LA MEJOR POSICIÓN

La primera o la **MEJOR POSICIÓN** es el lugar donde se aprecian y sobresalen al **MÁXIMO** nuestros Productos, para que **SEAMOS SIEMPRE LOS PRIMEROS EN VENDER.**

1

Es importante elegir el punto de tráfico, mostrador o punto caliente que más favorezca a la venta de cada producto o categoría.

2

Siempre considerar el TELAPACE

TELAPACE

TRÁFICO
EXHIBICIÓN
LIMPIEZA
ACCESIBILIDAD
PROPAGANDA
ACOMODACIÓN
CANTIDAD
ESPACIO

01 No todos los productos se van a vender bien en el mostrador o punto caliente, establecer el lugar correcto para cada categoría.

02 Los Puntos Calientes no necesariamente son los accesos y salidas, son todos aquellos donde se aglomera el **TRÁFICO DE COMPRADORES**, por ejemplo, en el **MOSTRADOR** se aglomeran los Compradores para realizar el pago o check out de sus compras.

03 Dentro del Punto de Venta, para cada **CATEGORÍA**, buscar tener la primera **OPCIÓN DE EXHIBICIÓN**, para que nuestros productos sean la primera **Opción** de Compra.

04 Analiza el **TRÁFICO DE COMPRADORES**, para que identifiques y elijas la mejor ubicación para cada Exhibición de las distintas Categorías o Marcas.

05 **ADICIONAL** a la Exhibición Principal de cada Categoría o Marca, es recomendable tener al menos 2 exhibiciones dislocadas más.