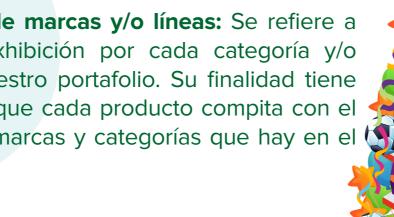






## SEPARACIÓN DE **CATEGORÍAS**

Separación de marcas y/o líneas: Se refiere a tener una exhibición por cada categoría y/o marca de nuestro portafolio. Su finalidad tiene que ver con que cada producto compita con el resto de las marcas y categorías que hay en el mercado.





El tamaño de la exhibición de cada categoría debe corresponder al volumen máximo de productos que podemos exhibir en cada PDV conforme a la demanda y vida de anaquel de cada producto.



La acomodación de los productos de cada categoría y en cada exhibición debe ser conforme a la planogramación.

Debemos dar **rotación** a los productos que están exhibidos conforme a planograma y \*\*foto de éxito.

Tener la cantidad de Exhibiciones Separadas como esté definido en tu país y/o conforme a la foto de éxito.

recomendable que cada producto se exhiba dentro del espacio donde juega la categoría.

## RECOMENDACIONES

Para Exhibiciones de SNACK's tomar en cuenta las Cantidades Mínimas de Exhibición de cada producto, ya que para estas Categorías, mayor exhibición es igual a mayores ventas.

No modificar la Exhibición 02 Principal de cada Categoría para exhibir los impulsos, estos Adicionales y Dislocados.

Una buena opción para separar las Exhibiciones son los módulos con la imagen de cada Categoría.

La Exhibición en bloques favorece la separación de Categorías y/o Marcas.

debemos llevarlos a exhibiciones

Otras opciones exitosas para favorecer la Separación de Productos son:

• Exhibiciones por BLOQUES DE PRECIOS al público, es decir, exhibiciones completas con productos de un MISMO precio.

 Exhibiciones por MOMENTOS DE CONSUMO, es decir, exhibiciones completas con productos, por ejemplo, para el desayuno.

Siempre aprovechar el MOSTRADOR 03 para exhibir impulsos y productos líderes. Es recomendable no mezclar productos, tener unos solo por cajilla o tira.