



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.



1

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.

2

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

3

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

4

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

5

Es 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.

01

No modificar la Exhibición Principal de cada Categoría para exhibir los impulsos, estos debemos llevarlos a exhibiciones Adicionales y Dislocados.

02

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

03

04

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

05

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

06

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.

