



# ADICIONALES O DISLOCADOS

Los **Adicionales** o **Dislocados** son la forma perfecta para hacer **crecer las exhibiciones de las distintas categorías**. Su finalidad es conseguir ventas incrementales de los productos **LÍDERES** de cada categoría.

1

Con la finalidad de hacer **VENTA CRUZADA**, y para **FLANKEAR A LA COMPETENCIA**, debemos colocar Exhibiciones **ADICIONALES** en todos los Puntos de Trafico que identifiques. Recuerda, **NUNCA** abandonar el mostrador o check out.

2

Las Exhibiciones Adicionales o Dislocadas deben utilizarse solo con Productos **LÍDERES**, **PROMOCIONES** y/o **TEMPORALIDADES**.

3

Las exhibiciones **ADICIONALES** o **DISLOCADAS** son un apoyo a las Exhibiciones Principales, y sobre todo, son la Opción Perfecta para hacerlas **CRECER** cuando no hay espacio disponible para cambiar el Exhibidor por uno más grande.

**01** El producto que se coloque en los exhibidores adicionales o dislocados deben ser los correctos para venta cruzada o flanker.

**02** Opciones de exhibición adicionales para el mostrador puede ser tanto Tiras como Canastillas.

Debemos ejecutar **EXHIBICIONES WOW** en todos los Clientes de **ALTO TRAFICO DE CONSUMIDORES**, es decir, Clientes **AAA, AA, A y B+**

03

+

**04** Se recomiendan **MINIMAMENTE 10** Tiras para exhibiciones adicionales en total por PDV.

**05** Utilizar exhibiciones disruptivas que llamen la atención.

Se tiene mejor respuesta del consumidor cuando las exhibiciones adicionales contienen un solo producto y/o de un solo costo.

06

Otra **MAGNÍFICA** opción para exhibiciones adicionales es por **MOMENTOS DE CONSUMO**.