



Cross Merchandising

O que é Cross Merchandising:

- É uma técnica que tem por finalidade cruzar (Cross) os produtos no ponto de venda que tenham entre si, relação direta de consumo, destacando-os entre os demais (Merchandising).

Enfim, vamos às inúmeras ações de Cross Merchandising:

- 1) Para vender mais queijo ralado coloque em destaque próximo a Família Massas e Família Extrato de Tomate.
- 2) Para vender mais luvas de borracha coloque em destaque junto aos produtos da família limpeza pesada. Isto faz com que a dona de casa lembre de cuidar de suas mãos e compre as luvas.
- 3) Para vender mais Filtro de água de barro coloque em destaque junto a família de águas, não o deixando sozinho (na quinta prateleira acima) no setor de bazar.
- 4) Para vender mais desodorizadores (tipo bom ar) coloque em destaque junto a família papel higiênico, pois sua associação é simplesmente fatal.
- 5) Para vender mais Filtro de café coloque em destaque junto à família café, porque junto com a família garrafa térmica ele já se encontra e seu resultado já é conhecido.
- 6) Para vender mais Creme de leite coloque em destaque junto à família frutas.
- 7) Para vender mais Garrafa Térmica coloque em destaque junto a família café em pó. Coloque na posição vertical, isto facilita a sua identificação por parte do cliente.
- 8) Para vender mais Temperos de saladas coloque em destaque junto à família verduras.
- 9) Para vender mais Escovas de cabelo ou pentes coloque em destaque junto à família shampoo ou condicionador.



- 10) Para vender mais Vodca, Rum ou Pinga coloque em destaque junto a família frutas, próximo as frutas limão, maracujá, caju, etc. Que vai dar caipirinha na certa.
- 11) Para vender mais Panelas de Pressão coloque destaque junto à família feijão.
- 12) Para vender mais Caldas de frutas coloque em destaque junto à família sorvetes.
- 13) Para vender mais Pás de lixinho coloque em destaque junto à família vassouras
- 14) Para vender mais Pano de chão coloque em destaque junto a família rodos.
- 15) Para vender mais Fósforos coloque em destaque junto à família álcool ou produtos para churrasco. Vai ser uma parceria explosiva de vendas.
- 16) Para vender mais Palito de dentes coloque em destaque junto à família carnes bovinas (açougue) ou família produtos para churrasco.
- 17) Para vender mais Guardanapo coloque em destaque junto a família produtos para mistura de bolo.
- 18) Para vender mais Álcool líquido coloque em destaque junto à família produtos para churrasco.
- 19) Para vender mais adoçante coloque em destaque junto à família açúcar. Acredite as vendas vão dobrar devido ao peso de consciência dos clientes.
- 20) Para vender mais Ketchup ou mostarda, coloque em destaque junto à família pães para cachorro quente.
- 21) Para vender mais azeites especiais coloque em destaque junto às famílias frios e fatiados.
- 22) Para vender mais Vinhos coloque em destaque junto à família de queijos e fatiados.
- 23) Para vender mais Copos coloque em destaque junto a família bebidas.



- 24) Para vender mais Velas coloque em destaque junto a família lâmpadas.
- 25) Para vender mais Toalha de Papel coloque em destaque junto ao óleo de soja.
- 26) Para vender mais Cobertura de sorvete coloque em destaque junto com sorvetes.
- 27) Para vender mais Bico dosador de azeite coloque junto com azeite.
- 28) Para vender mais Água de coco ponha junto com Whisky.
- 29) Para vender mais Temperos sazón coloque próximo ao arroz.
- 30) Para vender Adoçante ponha junto com café.
- 31) Para vender mais Café ponha próximo a padaria. 32) Para vender mais Goiabada ponha junto aos queijos 33) Para vender mais Velas ponha junto aos fósforos.
- 34) Para vender mais Limão ponha junto aos frutos do mar.
- 35) Para vender mais Castanhas ponha próximo as bebidas quentes.
- 36) Para vender mais Suco de frutas ponha junto ao hortifrúti.
- 37) Para vender mais Batata palha ponha próximo ao creme de leite.
- 38) Para vender mais Complementos ponha junto a padaria.
- 39) Para vender mais Produtos de festa ponha próximo aos bolos e tortas.
- 40) Para vender mais Baldes de Plástico ponha junto da família limpeza pesada.
- 41) Para vender mais Flanelas ponha junto ao lustra móveis.
- 42) Para vender mais Esponja para banho ponha próximo ao sabonete.
- 43) Para vender mais Pano de chão ponha junto a família limpeza pesada.
- 44) Para vender mais Sucrilhos ponha próximo ao leite.
- 45) Para vender mais Granola ponha na família matinais.
- 46) Para vender mais Cesta de lixo ponha junto ao saco de lixo.



- 47) Para vender mais Banheira de bebês ponha junto aos produtos infantis.
- 48) Para vender mais Abridor de garrafa e vinho ponha junto as bebidas.
- 49) Para vender mais Abridores de lata ponha junto ao creme de leite, leite condensado e enlatados em geral.
- 50) Para vender mais assa fácil e Rolo de papel alumínio ponha junto ao açougue.