

Merchandising

MERCADEO EN EL PUNTO DE VENTA:
ESTRATEGIAS PARA INCREMENTAR VENTAS



Global Marketing Network
BUSINESS CENTER

Objetivo principal

Lograr que, mediante el conocimiento de las últimas tendencias del merchandising, los participantes arriben a conclusiones y posibles aplicaciones en los puntos de venta o en las oficinas de servicios. A través de ejemplos prácticos y apoyo audiovisual, el participante comprenderá mejor la efectividad de las diferentes técnicas y el impacto conductual de los consumidores de bienes y servicios.

Dirigido a

Dirigido especialmente a responsables del mercadeo e imagen de los puntos de venta o de las oficinas de servicios, diseñadores, decoradores, agencias de publicidad y arquitectos. Este seminario es de gran valor para responsables de compras y ventas de productos y servicios, administradores de punto de venta y a todos aquellos que requieran conocer y/o actualizarse sobre las técnicas de merchandising para lograr ambientes agradables y eficientes en los Punto de Venta o en las oficinas de servicios.

Antecedentes

Un programa cuidadosamente diseñado, enriquecido con ejemplos prácticos y con la experiencia personal del conferencista acumulada a través de muchos años trabajando para los grandes operadores del retail. Un temario teórico bien estructurado y videos, complementan la exposición para que los participantes arriben a conclusiones reflexionando sobre sus propias oportunidades para implementar mejoras en el punto de venta con el fin de lograr ambientes de compra más efectivos y empáticos.

Impartido por

Gustavo Adolfo Quesada Suárez

Administrador de empresas con una maestría en esta disciplina. También posee estudios de antropología y es egresado en Bellas Artes. Su experiencia en mercadeo, merchandising y publicidad, se consolidó trabajando en la dirección de varias agencias de publicidad, para la corporación de Supermercados Unidos y para Wal Mart, cadenas en las cuales ocupó diversos puestos gerenciales de mercadeo y publicidad. En estas empresas, participó activamente en el desarrollo de más de 60 supermercados en Costa Rica y en Nicaragua. Actualmente es consultor de mercadeo, imagen y publicidad y colabora para varias marcas de consumo masivo y de servicios. El sr. Quesada ha participado en diversos foros académicos y brindado conferencias en varios países centroamericanos y para Fundes Internacional.

Información General

Sede:

Global Marketing Network,
Zapote, San José, Costa Rica.

Fecha:

25 de Agosto, 2010
1:00pm a 5:00pm

26 de Agosto, 2010

9:00am a 5:00pm

Inversión:

¢55,000.00

Incluye:

Material didáctico,
certificado de participación,
alimentación (el día completo
incluye dos coffee break y el
almuerzo).

Inscripciones:

10 de Agosto al 24 de Agosto,
2010

Contenido

- I. Antecedentes del merchandising: Significado e importancia
- II. Percepción, memoria y proceso creativo en el Merchandising. ¿Cómo exhibir de manera memorable?
- III. Comportamiento de los sentidos frente a los estímulos.
- IV. El Neuromarketing, la creatividad y su aplicación en el PDV.
- V. Ubicación de las secciones
Tráfico de destino y tráfico de impulso
- VI. Categorías de Productos
- VII. Tipos de Merchandising:
Merchandising visual
Merchandising de gestión
Merchandising de seducción y animación
Merchandising de fidelización
- VIII. Elementos que motivan la compra en el PDV
- IX. Principios del Merchandising:
Rentabilidad, ubicación, impacto, disponibilidad, precio y exhibición
- X. Efectos del merchandising
- XI. Mix de merchandising
- XII. La distribución del espacio en la góndola
Zonas de bajo, mediano y alto impacto
- XIII. Prácticas Comerciales: Respuesta Eficiente al Consumidor (ECR)
Estrategias Básicas, Beneficios, Elementos más importantes que componen el ECR: Administración de Categorías, EDI, DUN 14, Administración del espacio.
- XIV. El material POP: Importancia, factores determinantes, materiales, tipos
- XV. La rotulación de productos
- XVI. Conociendo al cliente y el negocio
- XVII. Vitrinismo y la estética en el PDV: composición, color, iluminación
- XVIII. Los sets promocionales, las cabeceras y los perfiles de cajas.
- XIX. Cross Merchandising



Global Marketing Network

BUSINESS CENTER

Dirección:

Global Marketing Network Bussiness Center
Urbanización Montealegre,
Universidad Véritas 100m este y 100m sur,
Zapote, San José, Costa Rica.

Teléfono: 2524 2706

mgnccostarica@hotmail.com