

## Claves para un exitoso merchandising

Fuente: soyentrepreneur.com

La finalidad del **Merchandising** es atraer la atención, interesar al cliente, despertar el deseo y accionar la compra. Esto se logra conociendo y entendiendo al cliente de tal forma que tu producto, que se ajusta perfectamente a sus necesidades, prácticamente se vende solo.

Está comprobada la influencia del Merchandising en la venta de un producto; si éste se encuentra ubicado en el lugar correcto, a la vista del consumidor. Al conseguir que los distribuidores le den una colocación preferente a tu producto, tus ventas subirán en forma automática.

La idea de su correcta utilización es empujar a tus consumidores al punto de venta; que vean y encuentren lo que realmente buscan y necesitan, y de una forma amable y cómoda para sus necesidades.

### ¿Quieres conocer las claves para que tu Merchandising sea exitoso?

- 1.- Las modalidades de trabajo del merchandising en el mercado actual implican una preocupación por la **ubicación de los productos** en los puntos de venta. Siempre deben tener fácil acceso y adquisición. Además debes mantener una política de precios favorables, ya que los consumidores siempre buscarán el producto con el precio más bajo, y éste puede ser encontrado en otro lugar.
- 2.- Debes entender la importancia que tienen las técnicas que se aplican en los puntos de venta para motivar el acto de compra de la forma más rentable, tanto para ti como para el fabricante, junto con las necesidades de tu consumidor.
- 3.- Realiza una conversión de los puntos de venta que están sin vida por lugares que fomenten las ventas. Esto, potenciando la rotación de productos, para entregarle más opciones de compra a tu consumidor.

4.- Aprovechar al máximo tu punto de venta, consiguiendo que tu producto salga al encuentro de tu comprador, y que éste logre sentirse a gusto al escoger tus productos; preocúpate de la **decoración** y del ambiente que le das al lugar.

5.- Potencia los productos imán de tu punto de venta, aquellos que por sus características peculiares tienen difícil rotación, pero que igual interesa su venta.

6.- Debe existir una creación y coordinación con una adecuada comunicación integral en tu punto de venta.