

SALIDA DE CAMPO DIRECCIÓN DE CANALES DE MARKETING-202320

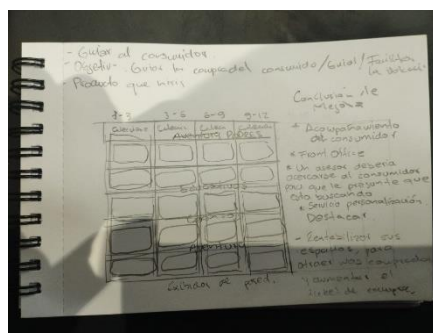
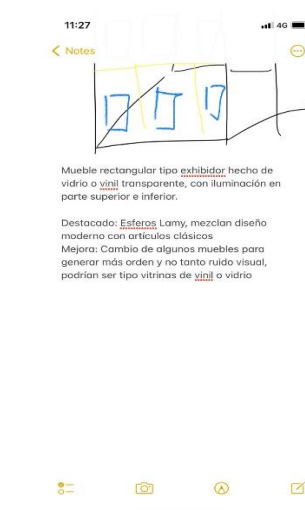
OBJETIVO:

- Analizar el punto de venta “THE OWL” Books & Gifts y la estrategia de merchandising utilizada.
- Plantear una propuesta de exhibición del espacio con mayor oportunidad de mejora en relación con el objetivo del punto de venta.

ESQUEMA DE TRABAJO:

1. Inmersión en el espacio del punto de venta.
2. Lluvia de ideas sobre impresiones iniciales sobre el canal de distribución
3. Análisis del punto de venta respecto a los elementos de merchandising y gestión de surtido aprendidos en clase
4. Recorrido guiado con el docente para puntualizar elementos de estrategia de canal con elementos específicos de trade.
5. Señalamiento de elementos positivos y aquellos con oportunidades sobre los cuales se puede trabajar para mejora del PDV.
6. Diseño rápido de un mueble de exhibición sobre el área percibida para optimizar o mejorar
7. Defensa del uso de su mobiliario y la relación con el objetivo del PDV

FOTOGRAFÍAS:



DOCENTE: PAMELA GALLEGOS CAJAS
UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS