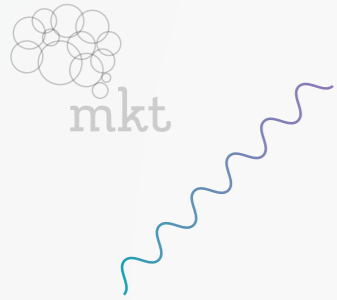




MATERIALES DE PROMOCIÓN  
UTILIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN



**Fuera del comercio**

**Dentro del comercio**

**En el mostrador**



Proximidad al punto de venta

## DETALLE DE LOS ELEMENTOS AGRUPADOS SEGÚN SU FUNCIÓN Y UBICACIÓN



IDENTIFICACIÓN: (FUERA DEL COMERCIO)

- CARTEL SÍMIL PAGO FÁCIL (INGRESO AL TALLER).
- FLYING BANNERS.
- BANDERAS.
- VINILOS DE VIDRIERA.



PERSUASIÓN: (DENTRO DEL COMERCIO)

- LÁMINAS EXHIBIDORAS.
- VESTIMENTA QUE IDENTIFIQUE A LAS PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL LOCAL.(REMERAS, PANTALONES, ETC).
- BANNERS PROMOCIONALES.



DECISIÓN: (EN EL MOSTRADOR)

- GUÍA VISUAL.
- PRESUPUESTADOR.
- PORTAFOLLETOS.
- FOLLETOS/VOLANTES.
- TABLE BANNER.



## ¿CÓMO DEBEN ESTAR LOS MATERIALES?



**1. LIMPIOS:** TANTO EL LOCAL COMO LOS ELEMENTOS DE PROMOCIÓN DEBEN ENCONTRARSE LIMPIOS, ESTO ES IMPORTANTE DEBIDO A QUE “NO HAY UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD PARA CAUSAR UNA PRIMERA BUENA IMPRESIÓN”. LA PERCEPCIÓN QUE LOS INTERESADOS Y CLIENTES TENGAN DEL LOCAL, REPERCUTE DE FORMA DIRECTA EN SU PREDISPOSICIÓN HACIA LA COMPRA, COMO TAMBIÉN EN LA CONFIANZA HACIA EL NEGOCIO.

SE DEBE TENER EN CUENTA QUE ALGUNOS ELEMENTOS TIENEN UNA MAYOR DURABILIDAD, PERO CON EL CORRER DEL TIEMPO IGUAL PUEDEN MANCHARSE O ENSUCIARSE, EJ: BANDERAS, LONA TALLER, CARTEL; POR ESO LE RECOMENDAMOS LIMPIARLOS PERIÓDICAMENTE Y EVENTUALMENTE CAMBIARLOS.

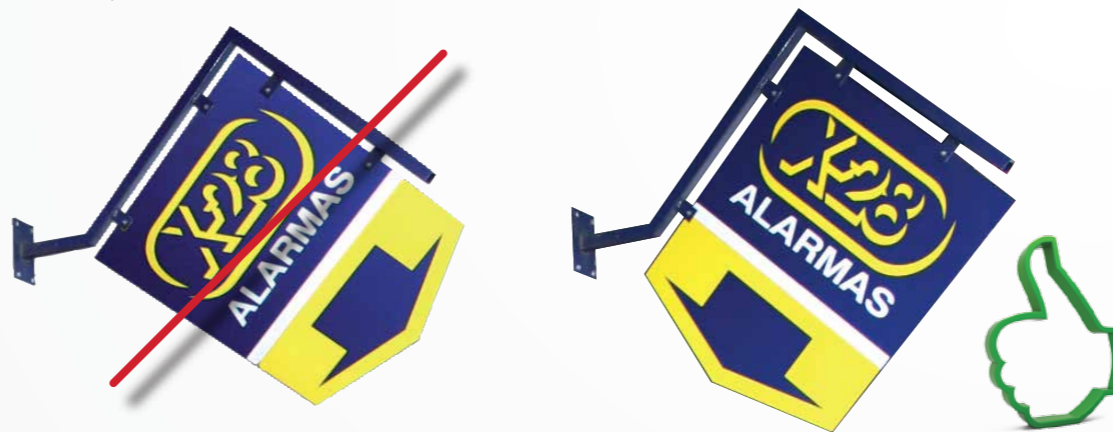




**2. COMPLETOS:** PARA QUE LOS MATERIALES POP CUMPLAN CORRECTAMENTE SU FUNCIÓN COMERCIAL, DEBEN ESTAR ACOMPAÑADOS CON LOS ELEMENTOS QUE CORRESPONDA EN CADA CASO. POR EJEMPLO, EL PORTAFOLLETO DEBE POSEER FOLLETOS DE LOS DISTINTOS PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA (EVITANDO USARLO COMO LUGAR PARA ALMACENAR OBJETOS). DE IGUAL MANERA, LAS LÁMINAS EXHIBIDORAS DEBEN TENER MONTADOS LOS PRODUCTOS, QUE, PREFERENTEMENTE, SE ENCUENTREN FUNCIONANDO.



**3. VISIBLES Y ORDENADOS:** LA UBICACIÓN ES FUNDAMENTAL, HAY QUE ASEGURARSE DE QUE EL POTENCIAL CLIENTE LOS PUEDA VISUALIZAR FÁCILMENTE PARA QUE LLAME SU ATENCIÓN. EN LO POSIBLE DEBEN ESTAR EN SECTORES CON BUENA ILUMINACIÓN. ADEMÁS, CADA ELEMENTO TIENE SU FUNCIÓN POR LO CUAL TENEMOS QUE ELEGIR SU LUGAR DE ACUERDO A ESTO. POR EJEMPLO, LOS BANNERS AUTOPORTANTES SE UBICAN EN EL INTERIOR, Y EN EL LUGAR DE TRÁNSITO DE PERSONAS (NO DETRÁS DE UN MOSTRADOR).

EL CARTEL SÍMIL PAGOFÁCIL DEBE UBICARSE AFUERA DEL LOCAL, YA QUE SIRVE PARA ATRAER INTERESADOS.



-  4. **EN BUENAS CONDICIONES:** COMO SE COMENTÓ ANTERIORMENTE, SE DEBEN REPONER LOS ELEMENTOS DETERIORADOS. PARA ELLO PUEDE SOLICITAR NUEVOS ELEMENTOS A TRAVÉS DEL CLUB 28, O BIEN COMUNICARSE CON EL TRADE MARKETER.
-  5. **ACTUALIZADOS:** EN LO POSIBLE, ES IMPORTANTE TENER LA ÚLTIMA VERSIÓN DEL MATERIAL PROMOCIONAL, YA QUE ESTOS SE ACTUALIZAN CUANDO SE PRODUCEN LANZAMIENTOS DE NUEVOS PRODUCTOS, CAMBIOS DE VERSIONES O MEJORAS EN LAS PRESTACIONES.

LO INVITAMOS A DESCARGAR EL MANUAL DE MERCHANDISING, QUE CONTIENE ESTOS Y OTROS CONSEJOS ÚTILES PARA MEJORAR LA UTILIZACIÓN DE LOS MATERIALES, Y CONSECUENTEMENTE, AUMENTAR SUS VENTAS.

 **DESCARGAR**

TODOS LOS ELEMENTOS SE PUEDEN OBTENER A TRAVÉS DEL CLUB 28:  
**CLUB28.COM.AR**