



Guia de Vendas por Exposição 2015



Introdução:

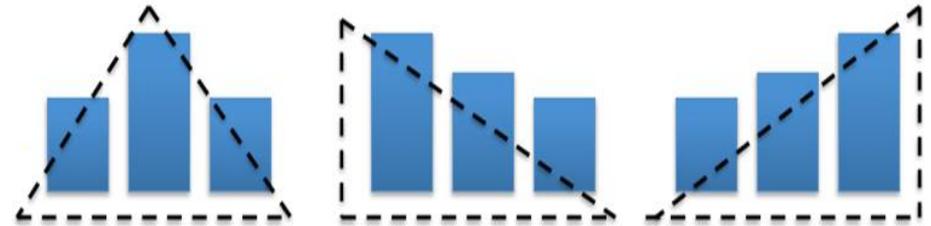
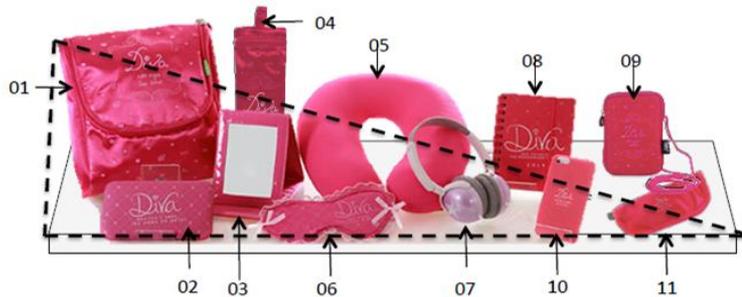
Este material é um guia de vendas baseado na exposição dos produtos dentro do PDV. Nele apresentamos e ilustramos conceitos de visual merchandising, que auxiliam na organização da loja. Este guia deve ser usado como uma base na estratégia de vendas: saber o que vender para aplicar as exposições sugeridas

Composições e Momentos



Triangulação:

A triangulação organiza os produtos de alturas diferentes, fazendo com que o cliente veja todos os itens expostos. Dessa maneira, a prateleira perde aquela sensação de bagunça, deixando-a muito bem organizada, valorizando o produto. Conseguimos triangular basicamente de 2 modos diferentes:



Triangulação Frontal: os produtos ficam organizados do maior para o menor em um formato de triângulo, seja da esquerda para direita, da direita para a esquerda ou com o maior no meio e os menores nas duas pontas.



Triangulação por Alturas: produtos menores na frente e maiores atrás, em formato de cascata. No caso de repetição do mesmo item, você pode usar as próprias caixas dos produtos ou alguma outra base para deixar os de trás em uma altura maior.

Massificação:

A massificação nada mais é do que repetir o mesmo produto várias vezes na exposição. Com isso, conseguimos dar muito mais destaque para ele na prateleira. Massifique sempre produtos com uma alta margem de lucro ou alto giro, que chamarão mais atenção e farão o lojista ganhar mais dinheiro. Também consegue-se o efeito de massificação repetindo produtos diferentes, mas da mesma categoria, como por exemplo, várias canecas ou vários copos-térmicos um ao lado do outro.



- 01- Massificação por repetição de produto
- 02- Massificação por cor e repetição
- 03- Massificação por "estampa"



Massificação por categoria (squeezes) e por repetição de produto.

Cor:

A organização das cores no ponto de venda é muito importante pois ajuda a organizar e passar a sensação de lugar organizado, valorizando a loja e os produtos. É importante começar de tons mais escuros para os mais claros, mais claros para os mais escuros ou seguir um degradê de cores, como em um arco-íris. Isso fará com que a loja fique muito mais harmônica.



A organização dos painéis por blocos de cores.

Respiro:

É muito importante deixar na exposição alguns respiros, tanto entre os produtos nas prateleiras quanto nas prateleiras entre os momentos. Mesmo um pequeno respiro passa ao cliente a mensagem de que ali terminou uma sessão e está começando outra. Quando não temos nenhum respiro, o cliente fica com a impressão de que todos os produtos são da mesma linha. Ele verá produtos femininos e masculinos, infantis e adultos dividindo o mesmo espaço, bagunçando a cabeça dele e prejudicando a imagem da loja.



Respiros entre os produtos



Respiro entre os momentos

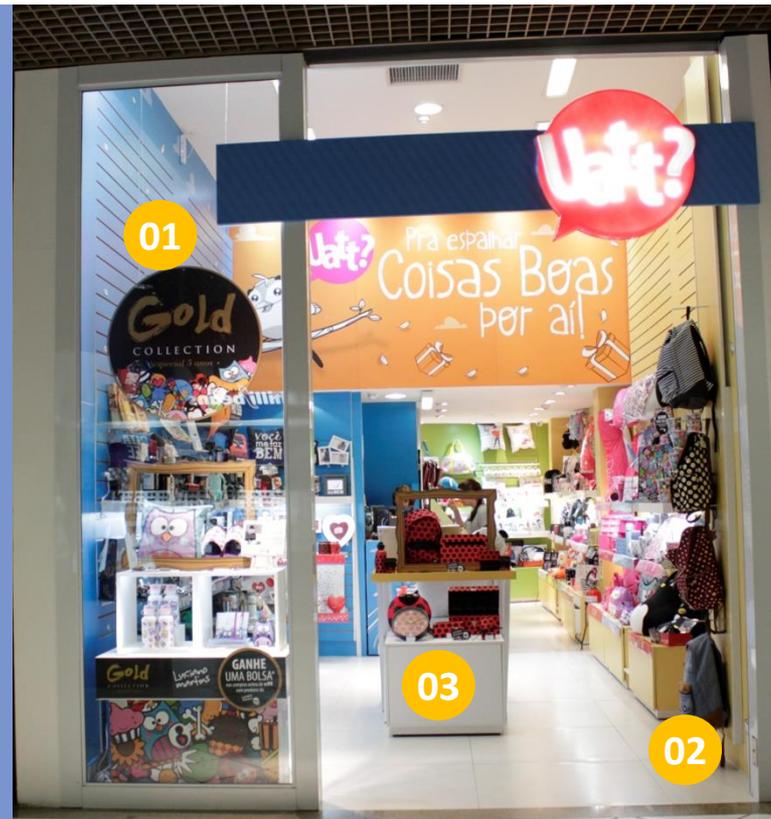
Ponto Focal:

Os pontos focais são os principais pontos de destaque da loja. São os melhores locais para a exposição de produtos. Devem ser pensados de maneira estratégica, onde os produtos com maior margem de lucro ou com dificuldade de vendas devem ser expostos. Na Uatt?, trabalhamos com basicamente três pontos focais:

01 – Vitrine: a vitrine é nosso ponto focal principal, ela é o primeiro contato do cliente com a marca e com o produto. Deve ser bastante trabalhada para que chame a atenção do cliente, seduza-o e o faça entrar na loja pedindo pelo produto.

02 – Painéis da Entrada: quando cliente está passeando pelo corredor do shopping, ele dá de cara com essa área da loja, muitas vezes até mesmo antes da própria vitrine. Por isso, ela deve ser pensada como uma continuação da vitrine, onde produtos especiais precisam ser expostos.

03 – Mesão Central: Com os olhos de quem entra na loja, o mesão central é o terceiro ponto focal mais importante, pois fica um pouco afastado da entrada, já dentro da loja. E assim como nos demais pontos, deve conter produtos importantes para a loja, com uma comunicação especial desenvolvida para ele e os produtos organizados de maneira harmônica



EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO CORUJINHAS	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
MOCHILA HITS	21196
SUPER SUPORTE DE RECADOS	22343
CARTEIRA ZIPPER	21870
AGENDA	23116
PORTA OBJETOS MADEIRA	21204
CLIPS MANIA	22364
SQUEEZE 600ml	21847
RELÓGIO PAREDE UATT?	21076
BANDEJA LAPTOP	18852
ESTOJO CASUAL	19690



TRIANGULAÇÃO

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO CORUJINHAS

PRODUTO	CÓDIGO SAP
PORTA OBJETOS	21085
GARRAFA TÉRMICA	21860
CANECA CORUJINHA	22398
MORINGA CORUJINHAS	19937
COPO CANUDO	19889

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO CORUJINHAS

PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAPA ALMOFADA MAE CORUJA	22582
CAPA ALMOFADA CORUJINHA	21940
ALMOFOFA PARA CELULAR	21986
COMBO PANTUFA SOFT	23090
TAPA OLHOS	22925
TERMOFOFO CORUJINHA	21118
BODY BEBÊ MÃE CORUJA	22658

TRIANGULAÇÃO

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



PROMOÇÃO

TRIANGULAÇÃO

MOMENTO DIVA

PRODUTO	CÓDIGO SAP
BANDEJA LANCHE	18847
ALMOFOFA PESCOÇO	17658
AGENDA	23116
PORTA PERFUME	21835
TAÇA CANUDO	22586
SQUEEZE 600ml	21846
COPO TOP	18014
CANECA BOLSA	20972
KIT DRINK	21239

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO DIVA	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAPA DE ALMOFADA	17652
LANCHEIRA NEOPRENE	22109
SQUEEZE 300mL	22110
MINI COPO CANUDO COM AC. MINI DIVA	22939
BODY BEBÊ MINI DIVA	21805



TRIANGULAÇÃO

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO DIVA	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
MALETA TRIPLA BIJOU	19058
CARTEIRA CLUTH	22618
NEC. ROCAMBOLE	17820
NEC. CARTEIRA	17822
NEC MALETA	20694
KIT FRASCOS VIAGEM	19763
ESPELHO VIAGEM	21163
KIT MANICURE	21105

TRIANGULAÇÃO

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



TRIANGULAÇÃO

MOMENTO LUXO	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAPA DE ALMOFADA	21938
MALETA DUPLA BIJOU	21200
KIT MANICURE	22544
ALMOFOFA MASS. LUXO COM TAPA OLHOS	22801
PANTUFA SOFT	23120
NEC. BÁSICA	22543

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO LUXO	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
LIVRO DE RECADOS LUXO	22339
DISPLAY CADERNO E CADERNETA	23255
COLOR PHONE PINK	20659
CLIPS MANIA	22366
COPO CANUDO	22725
COPO TÉRMICO	21452
SQUEEZE 600ml	22382



MASSIFICAÇÃO

TRIANGULAÇÃO

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO BELEZA	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
BANDEJA MANICURE AMO ESMALTES	22745
KIT MANICURE - FLORAL	19510
MALETA MANICURE AMO ESMALTES	22747
MEGA CANECA 1,5 MUITO AMOR	22710
COPO CANUDO BEAUTIFUL	22726



COR

TRIANGULAÇÃO

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



TRIANGULAÇÃO

MOMENTO FOFURA

PRODUTO	CÓDIGO SAP
BOLSA MAXI ALICE	20696
FRONHA ALICE	21049
ESTOJO MULTIUSO ALICE	20808
ESPELHO PARA PAREDE ESPELHO MEU	20829
COPO CANUDO BALÕES	22017
COPO CANUDO SOREVETE	22942
MORINGA SONHAR ALTO	20730
GARRAFA CANUDO GIRAFA	22003

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



TRIANGULAÇÃO

MOMENTO FOFURA

PRODUTO	CÓDIGO SAP
FRONHA PODEROSO CHEFINHO	22113
PORTA RETRATO CLAQUETE PODEROSO CHEFINHO	22233
LANCHEIRA NEOPRENE	22931
MINI COPO CANUDO PODEROSO CHEFINHO	22940
SQUEEZE 300ml	22111
BODY BEBÊ PODEROSO CHEFINHO	21806
AVENTAL MINI BEM LEGAL PODEROSO CHEFÃO	21112



EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO FITNESS	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
SQUEEZE 500ml CAMPEÃO	21863
SQUEEZE 630ml HALTER	22615
SQUEEZE 750ml ENERGY	22616
SQUEEZE 750ML - SEMPRE EM MOVIMENTO	21865
SQUEEZE 500ML - EXTINTOR	21862
COQUETELEIRA MIXER - SHAKE IT EASY	22928

COR



MASSIFICAÇÃO



EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MASSIFICAÇÃO

MOMENTO AMO BICHO

PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAPA ALMOFADA CACHORRO	20583
SQUEEZE CACHORRO 600mL	21849
CANECA GRANDE CANECÃO - CÃO	20368
CAPA ALMOFADA GATO	20100
SQUEEZE GATO 600mL	21848
CANECA GRANDE CANECÃO - GATO	20369
ALMOFOFA PARA CELULAR GATINHA	20820
LIXEIRA PARA CARRO- GATO	20087

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



DOIS MOMENTOS AGRUPADOS POR COR

MOMENTO AMIGAS

PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAPA DE ALMOFADA DICIONÁRIO DE AMIGA	21943
ESPELHO DE VIAGEM DICIONÁRIO DE AMIGA	21899
NEC. CARTEIRA DICIONÁRIO DE AMIGA	20606
MOCHILA HITS – POP – GATINHA POÁ	22350
ESTOJO COLLEGE – GATINHA POÁ	22346
MORINGA – GATINHA POÁ	22187
ALMOFOFA DE PESCOÇO 3 VELOCIDADES	22400
MALETA DULA BIJOU GATINHA POÁ	22394
PORTA CARTÃO – GATINHA POÁ	22390

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MASSIFICAÇÃO

MASSIFICAÇÃO



MOMENTO PLAY	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAPA DE ALMOFADA CUBO MÁGICO	23240
CANECA QUADRADA CUBO MÁGICO	20374
PORTA OBJETOS MADEIRA CUBO MÁGICO	22723
COPO TÉRMICO SUPER NAMORADO	21447
COPO TÉRMICO SUPER MARIDO	21448
COPO TÉRMICO SUPER PAI	21451
ALMOFOFA DE PESCOÇO COM CAPUZ DINOSSAURO	22923
MEGA COPO CANUDO DINOSSAURO	22926
ALMOFOFA TAPA OLHOS PLAY	20821

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO RETRÔ

PRODUTO	CÓDIGO SAP
ESPELHO PARA PAREDE TO NA TV	20830
BANDEJA PARA NOTEBOOK LED MÁQUINA DE ESCREVER	20256
PORTA CHAVES E CARTAS MÁQUINA DE ESCREVER	20881
PORTA CHAVES FOTO TV RETRO	20883
CANECA RETRO VACA	22712
CANECA RETRO LEITE	22713
CANECA RETRO CAFÉ	22714
COPO CANUDO SO GOOD	22727
PORTA OBJETOS CLAQUETE	22954
GARRAFA 1L SEDE	22817
SUQUEIRA 3L BEBIDA DA VEZ	22860



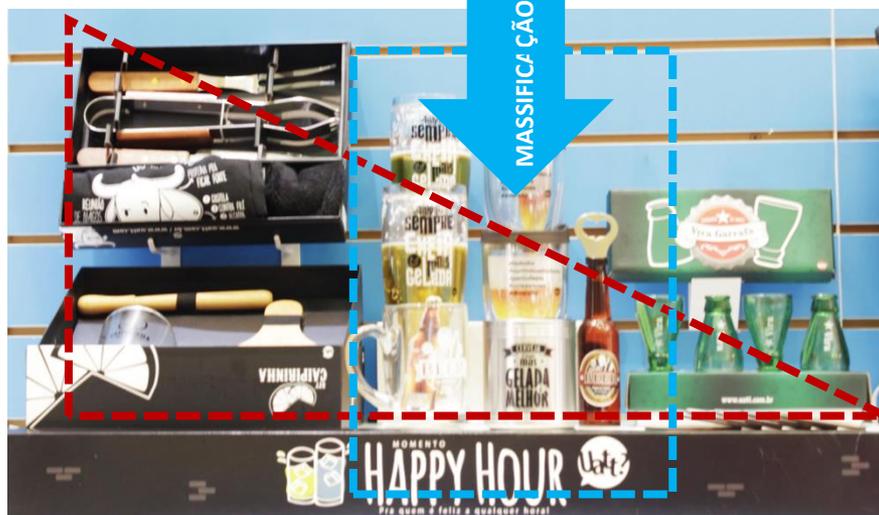
EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO MÚSICA	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAPA DE ALMOFADA ROCK	23242
PORTA OBJETOS MADEIRA – ROCK AND ROLL	22722
COPO CANUDO – PARTY EVERY DAY	22728
FONE DE OUVIDO COLOR PRETO	20660
FONE DE OUVIDO COLOR TURQUESA	20661
UATTFALANTE GRAFITE	20996
PORTA COPOS VINIL	21888



EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO HAPPY HOUR

PRODUTO	CÓDIGO SAP
KIT CHURRASCO-BENEFÍCIOS DO CHURRASCO	20772
KIT CAIPIRINHA	20776
COPO TÉRMICO TULIPA SEMPRE CHEIA	22271
ABRIDOR DE GARRAFA – OPEN BEER	21642
SHOT VIRA GARRAFA	22821
PORTA COPO POLIGLOTA	22838
CANECA CHOPP E ABRIDOR OPEN BEER	22810
COPO CANUDO GARRAFA HASHTAG	22263



EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO HAPPY HOUR

PRODUTO	CÓDIGO SAP
JOGO ROLETA COM COPOS - PORRETA	20073
MALETA POKER NIGHT	22830
KIT DOSE CERTA	21753
KIT 4 COPOS WHISKY POKER	22833
PORTA COPO – POKER NIGHT	22837
CHAVEIRO POKER NIGHT	22835
CHAVEIRO DOSE CERTA	21751



EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO HAPPY HOUR	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
JOGO DA VELHA COM COPOS – M	20071
JOGO DA VELHA COM COPOS - P	20063
JOGO DE GOLF COM COPOS – PINGOLF	21832
JOGO ROLETA COM COPOS MINI – ESQUENTA	20077
CONJUNTO SHOT CANTADAS	20058
CONJUNTO SHOT TEQUILA	20060
CONJUNTO SUPERSHOT NOSSO	20079

COR

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



TRIANGULAÇÃO

MOMENTO FORMATURA

PRODUTO	CÓDIGO SAP
MOLDURA DIPLOMA ESPECIAL	22788
PORTA RETRATO FORMATURA ESPECIAL	22786
PORTA RETRATO – FORMATURA	21490
PORTA RETRATO FORMATURA - FORMANDA	21819
PORTA RETRATO FORMATURA - FORMANDO	21820
CANECA FORMATURA - FORMANDA	20974
CANECA FORMATURA - FORMANDO	20975
PORTA OBJETOS – PROFESSOR	22228
COPO TÉRMICO-PROFESSOR	22101
CANECA COM TAMPA DE SILICONE - PROFESSOR	22105



EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO FOTOGRAFIA

PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAPA DE ALMOFADA – PHOTO RETRO	23241
CANECA QUADRADA – PHOTO RETRO	22171
PORTA OBJETOS MADEIRA – PHOTO RETRO	22955
SQUEEZE 750ml – AQUADACK	22897
COPO TÉRMICO – PHOTO PRETO	22609
PHOTO COFRE- PRETO	22613
PHOTO COPO LONGO - BRANCO	22611
STICKER MAIS 1- PHOTO	22337

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO VOCÊ E EU	
PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAPA DE ALMOFADA – EU E VOCÊ	22851
MURAL DE FOTOS – EU E VOCÊ	22652
JOGO DE CARTAS COM LANTERNA – NO ESCURINHO	22637
CANECA NA LATA AMOR 365 DIAS	22626
CANECA COM RALADOR STENCIL – ARTE E CAFÉ	22639
PORTA RETRATO DE PAREDE CORAÇÃO	22654



TRIANGULAÇÃO

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



TRIANGULAÇÃO

MOMENTO APAIXONADOS

PRODUTO	CÓDIGO SAP
2 EM 1 MURAL DE FOTOS PERFEITOS	22912
CAPA PARA ALMOFADA PERFEITOS	14707
PORTA RETRATO DUPLO PERFEITOS	22227
ALMOFADA TEMÁTICA PERFEITOS	14715
COPO CANUDO PERFEITOS	21351
COFRE CORAÇÃO RABISCO	22666

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO DESCOLADO

PRODUTO	CÓDIGO SAP
MEGA CANECA 1,5L – MEDIDA CERTA	22709
DESPERTADOR PB – PRETO	21071
COPO TOP – BENEFÍCIOS DO CAFÉ	20734
GARRAFA TERMICA BENEFÍCIOS DO CAFÉ	21858
COPO CANUDO- ISSO NÃO É CAFÉ	22724
GARRAFA CANUDO – MUITO REFRESCANTE	22001
GARRAFA CANUDO BENEFÍCIOS DA ÁGUA	22005
COPO TÉRMICO STEEL – BIGODE	22415
SQUEEZE PRÓ SPORT	21866
GUARDA CHUVA SAMURAI	22253
CHAVEIRO FUNCIONAL FERRAMENTAS	20930

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



TRIANGULAÇÃO

MOMENTO VIAGEM

PRODUTO	CÓDIGO SAP
BANDEJA PARA LANCHE MAPA MUNDI	20255
ALMOFOFA DE PESCOÇO MAPA MUNDI	20388
ESTOJO UTILITÁRIO VIAGEM	21755
NEC. MALETA MAPA MUNDI	20431
CAIXA MULTIUSO VIAGEM	21877
ESTOJO MULTIUSO MAPA MUNDI	20297

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



TRIANGULAÇÃO

MOMENTO GOURMET

PRODUTO	CÓDIGO SAP
CAIXA DE CHÁ	20273
GARRAFA TÉRMICA CHÁ	21859
GARRAFA TÉRMICA CACHECOL	21867
CANECA CHÁ-CHÁ	22899
CANECA COM PORTA COPO MILK AND COOKIE	22557
CORTADOR DE PIZZA VESPA AMARELO	21001
CONJUNTO DUAS LATAS BISCOITO	22443
CANECA MINI - CAFÉ NA MEDIDA CERTA	20977
CONJUNTO 4 LATAS MANTIMENTOS	22439
CONJUNTO 4 LATAS TEMPEROS	22441
CONJUNTO PORTA TEMPERO MAGNÉTICO	22478
PEGA PALITO	20366

EXEMPLOS DE EXPOSIÇÃO:



MOMENTO FAMÍLIA

PRODUTO	CÓDIGO SAP
PORTA RETRATO TODA FAMÍLIA TEM 2 - NAMORADA	21411
PORTA RETRATO TODA FAMÍLIA TEM 2 - AVÔ	21419
PORTA RETRATO TODA FAMÍLIA TEM 2 - AVÔ	22225
PORTA RETRATO TODA FAMÍLIA TEM 2 - PAI	21418
CANECA TODA FAMÍLIA TEM - NAMORADA	22154
CANECA TODA FAMÍLIA TEM - IRMÃO	22165
CANECA TODA FAMÍLIA TEM - ESPOSA	22148
CANECA TODA FAMÍLIA TEM - MARIDO	22149
CANECA TODA FAMÍLIA TEM - AVÔ	22158
CANECA TODA FAMÍLIA TEM - PRIMO	22167
CANECA TODA FAMÍLIA TEM - DINDA	22156
CAPA DE ALMOFADA TODA FAMÍLIA TEM 2 - AVÔ	21714
CAPA DE ALMOFADA TODA FAMÍLIA TEM 2 - AVÔ	21713

MASSIFICAÇÃO

Segmentos na sua Loja



Almofofas e Almofadas:

Almofofas e Almofadas são o produto referência da Uatt?. Primeiros no Brasil a termos esse produto, as Almofofas sempre tiveram grande expressividade no nosso faturamento. É nosso produto conceito. Por isso, ele deve ser valorizado na loja: possui um valor alto, o que traz retorno financeiro, e chama a atenção do cliente, convidando-o a experimentar o produto.



COMPOSIÇÃO
DE CORES

Ponto Focal: Você pode montar na sua loja um painel com várias almofofas para deixar próximo à entrada. Os clientes entrarão para sentir e experimentar a almofofa, abrindo brecha para a vendedora abordá-lo e convertê-lo da compra. Lembre-se da exposição por cores. Você pode alternar os produtos conforme o seu estoque ou com os momentos que estão próximos para a composição de cor ficar mais harmoniosa. Não exponha todas as almofofas da sua loja no painel, apenas as mais chamativas. Convide o cliente a entrar na loja e ver os demais modelos, expostos no caixa ou na piscina/árvore de almofofas.

Almofofas e Almofadas:

Almofofas e Almofadas são o produto referência da Uatt?. Primeiros no Brasil a termos esse produto, as Almofofas sempre tiveram grande expressividade no nosso faturamento. É nosso produto conceito. Por isso, ele deve ser valorizado na loja: possui um valor alto, o que traz retorno financeiro, e chama a atenção do cliente, convidando-o a experimentar o produto.



Exposição no Caixa: depois de ser tentado a experimentar o produto no ponto focal da entrada, o restante das almofofas pode ser exposta no caixa. Assim, o cliente caminha pela loja toda e tem chances de conhecer mais produtos do que ficando somente na entrada, aumentando a possibilidade de compra.



Piscina/Árvore: caso não tenha espaço no caixa, você pode acomodar todas as almofofas neste ninho, se sua loja tiver espaço. Posicione-o longe do painel da entrada para o cliente percorrer a loja toda.

Uatt?Moda:

Nosso segmento de moda reúne alguns dos nossos produtos mais bonitos: as mochilas. Elas são ótimas para parar clientes na frente da loja por sua beleza e permitir a abordagem de uma vendedora. Se sua loja fica próximo a um colégio ou tem grande fluxo de estudantes, é o produto ideal para estar sempre em destaque. A venda de mochilas proporciona grande valor financeiro para a loja, por isso, é sempre interessante oferecê-las aos clientes. Têm grande potencial para se tornar objeto de desejo dos jovens.

PRODUTO	CÓDIGO SAP
CABIDEIRO FAIXA COLOR	22777 - 22778



Exposição: as mochilas são ótimas para ficar no ponto focal no sentido do fluxo dos clientes no corredor do shopping, chamando atenção de quem passa. As mochilas podem ser expostas também no nosso cabideiro Uatt?Casa. Assim, você transforma um produto em um expositor, usando-o como material de visual merchandising



Uatt?Casa :

O Uatt?Casa é um grande diferencial para a sua loja. Caso tenha espaço, você conseguirá dar um charme especial para a sua loja de presentes, aumentando o seu mix e proporcionando mais opções de produtos ao seu cliente.

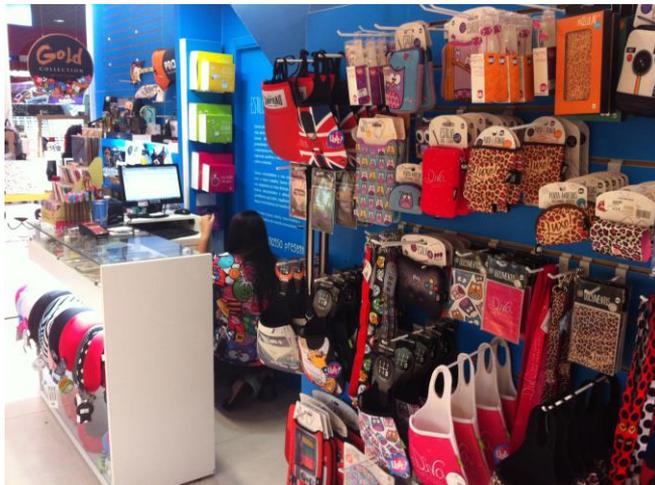
AMBIENTAÇÃO

Exposição: Os produtos do Uatt?Casa são na maioria porta retratos e relógios, que combinam bastante com a exposição na parede. Móveis e luminárias também compõem o mix e podem ser expostos ambientados. A ambientação é importante pois faz o cliente se identificar com o espaço, sonhando com ele em sua casa. Valoriza o produto e ilustra o conceito.



Acessórios :

Os acessórios foram pensados para a elevação do Ticket Médio de cada venda individual e o aumento de Peças por Atendimento para o cliente. Também serve como produto a ser oferecido para consumidores que estão procurando somente uma lembrança ou produtos com valor mais baixo. Por ser um complemento de venda, o local ideal de exposição dos acessórios é próximo ao caixa, para a vendedora sempre lembrar de oferecer quando estiver finalizando a venda, efetuando o cadastro e emitindo a nota fiscal.



PRÓXIMO AO
CAIXA

MASSIFICAÇÃO



Exposição no Caixa: os acessórios servem como complemento de venda. Organize-os por tamanho e por cor e ofereça a todos os clientes que estiverem finalizando a compra com objetivo de elevar um pouco o ticket médio de cada venda.

Complemento do Momento: se o cliente se identifica com o momento, ele vai se sentir tentado a levar mais um acessório. Muitas vezes os acessórios são produtos de R\$ 10,00 ou R\$ 20,00, o que facilita o convencimento e ajuda no faturamento da loja.

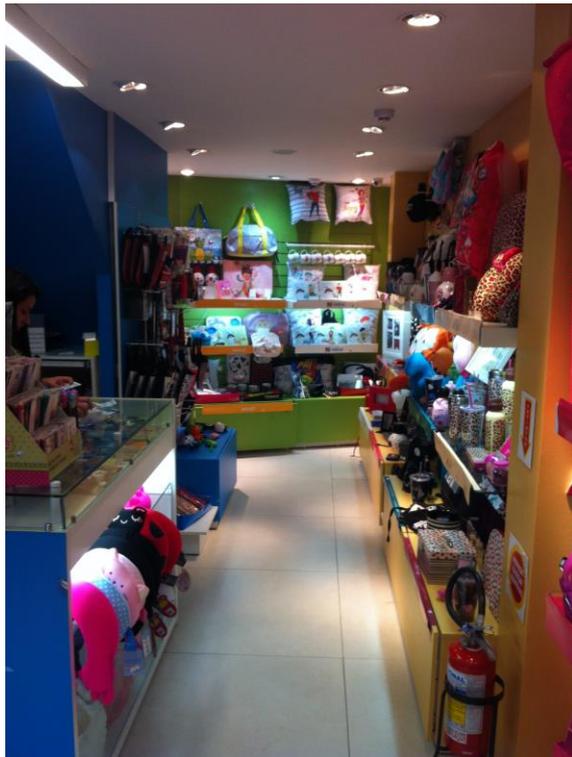
Uatt?Foto:

O segmento de fotografia conta com diversos produtos para exposição fotográfica, como Murais e Porta- Retratos de diversos tamanhos. A massificação garante a boa exposição e giro desses produtos. Caso sua loja tenha algum espaço ambientado, expô-lo como parte da ambientação ajuda a valorizar o produto, assim como no Uatt?Casa.



Uattlet:

Ter um canto promocional dentro da loja é extremamente importante para escoar produtos que não giraram dentro do seu tempo. Porém, dar descontos significa perder margem e ganhar no giro. Algumas vezes é uma estratégia necessária, mas é preferível vender um produto com margem maior do que um produto com pouca rentabilidade. Por isso, espaços promocionais devem ficar no ponto mais afastado da loja, forçando o cliente a olhar para todas as opções antes de decidir levar um produto de ponta de estoque.



FUNDOS DA LOJA

EXPOSIÇÃO
INDIVIDUAL



Boas Vendas!

