



6 elementos claves para generar demanda en los pisos de venta

Descripción

Tomado de <https://www.instagram.com/aec.latam/>

1. Visibilidad y disponibilidad de productos en sus espacios naturales.

#01



**EFFECTIVA
VISIBILIDAD Y
DISPONIBILIDAD DE
LOS PRODUCTOS EN
SUS ESPACIOS
NATURALES.**



- 2) Exhibiciones especiales con propósitos definidos.



3) Estrategia de precios competitivos.



4) Actividades costumizadas de impuso de ventas.

5) Uso del merchandasing como medio estrategico de ejecuciÃ³n

6) Seguimiento y calculo del ROI.

#04

ACTIVIDADES
CUSTOMIZADAS
DE IMPULSO DE
VENTA



MEE

#05

USO DEL
MERCHANDISING
COMO MEDIO
ESTRATÉGICO DE
EJECUCIÓN



MEE

#06



SEGUIMIENTO Y
CÁLCULO DEL
ROI

MEE

¿Quieres aprender más sobre cómo generar demanda en los retail! No te pierdas el curso «Ejecución en el piso de ventas». Click en la imagen para más información



CURSO
EJECUCIÓN
EN EL PISO
DE VENTAS

FACILITADOR: 
• Ruben Alfonzo
Presencial sede Caracas

Noviembre
Inicio **27**
Final **29**

 **ACADEMIA**
ÉXITO
COMERCIAL

#6
ELEMENTOS
CLAVES

*Generación de demanda
en los pisos de venta*

 **Rubén Alfonzo**
Fundador de AEC

Destiza 

Categoría

1. Mercadeo y Ventas

Fecha de creación

2023/11/15

Autor

mariociap