

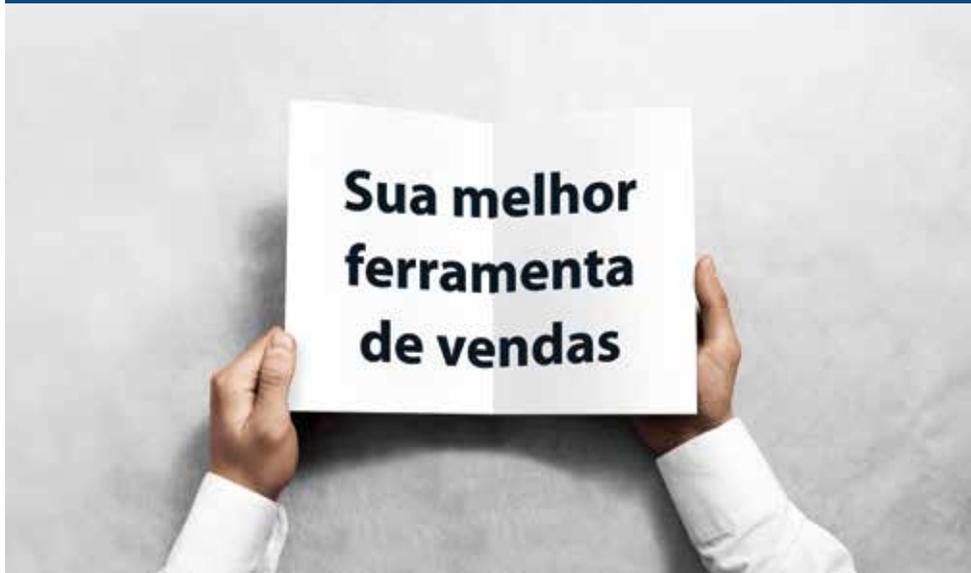
PARA VENDER MAIS
É PRECISO EXPOR BEM.



GUIA PRÁTICO DE PDV

USOU, TÁ RESOLVIDO!

A large circular graphic with a green border. Inside the circle, the word "Viapol" is written in blue, with a green oval around it. The text "GUIA PRÁTICO DE PDV" is written in white along the top inner edge of the circle, and "USOU, TÁ RESOLVIDO!" is written in black along the bottom inner edge.



A Viapol criou este Guia para ajudar você a vender mais e melhor. Ela traz dicas de exposição e arrumação de produtos no ponto de venda, exemplos de utilização dos nossos materiais de comunicação, promoção e de atendimento.

Se tiver alguma dúvida ou sugestão, entre em contato conosco.

Obrigado e BOAS VENDAS

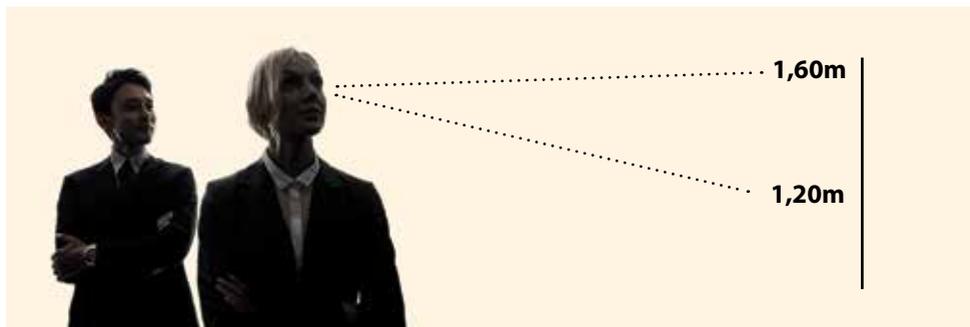
Equipe de Marketing

PRINCIPAIS OBJETIVOS DO GUIA PRÁTICO DE PDV VIAPOL

- 1** Gerar experimentação dos nossos produtos
- 2** Estimular a fidelidade à marca Viapol
- 3** Aumentar nossa participação no mercado
- 4** Apresentar e promover lançamentos
- 5** Diferenciar a Viapol dos concorrentes
- 6** Girar estoques nos pontos-de-venda
- 7** Apoiar o trabalho dos canais de distribuição (PDVs)



DICAS IMPORTANTES



Ângulo de visão ou “ponto focal”

O primeiro contato do cliente com o nosso produto é visual. Por isso é fundamental e pode determinar ou não a compra. É a “primeira impressão” do cliente, o primeiro estímulo. Por isso é importante colocar os produtos bem arrumados no ponto de venda e num ângulo que fiquem naturalmente à vista do consumidor.

O ponto nobre de visualização do consumidor na gôndola está entre **1,20m** e **1,60m** portanto utilize este espaço para expor os produtos de maior margem e vendas ou que for prioridade determinada pela Viapol.

Abastecimento e reposição



Mantenha a gôndola Viapol ou o espaço destinado aos nossos produtos sempre abastecido, organizado e limpo, evitando deixar espaços vazios entre um produto e outro. É importante que, à vista do consumidor, a loja pareça repleta de produtos Viapol.

Data de vencimento mais próxima na frente



Coloque os produtos mais próximos ao vencimento na frente e ao alcance da mão, na sua linha de visão do cliente. Isso evitará o vencimento de produtos na gôndola.

Precificação



Segundo pesquisas, um dos grandes fatores estimuladores de compras é a oferta de preço. Por isso, sempre que possível (respeitando a política de exposição da loja) os produtos Viapol devem ter seus preços bem identificados.

DICA: preços em destaque sempre atraem o cliente!

Nome e marca sempre virados para a frente

Coloque os produtos de uma forma que todas as embalagens fiquem alinhadas e com o nome e marca Viapol de frente para o comprador. Esse é um item que ajuda a passar uma imagem de ordem, limpeza e organização.



Produto certo no setor certo

Todos os produtos devem estar no setor correto dentro da loja.

Porque é ali que o cliente vai procurar.



Ponta de gôndola



**ESTE É UM
GRANDE
DESAFIO**

Quanto mais pontas de gôndolas tivermos, maior será nossa exposição de marca e produto. E, conseqüentemente, **maiores serão nossas vendas.**

A ponta de gôndola é um lugar nobre dentro da loja. E precisa ser bem usado. Geralmente é usado para expor algum produto por tempo limitado, que esteja em oferta ou se trate de um lançamento. O objetivo é surpreender o cliente.

ATENÇÃO: Evite utilizar a ponta de gôndola para exposição de produtos com finalidades diferentes. O ideal é expor um único produto ou solução completa.

Ex.: Manta e Primer

Veja os materiais disponíveis e a forma correta de utilização no PDV.

FOLHETO DE PRODUTO

COD. 001

10,5 cm

14,5 cm



CLIENTES

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B
- Revenda C
- TODOS**

EXPOSIÇÃO

Sempre colocar em Porta Folheto próximo ao produtos ou no Balcão de atendimento.
Os folhetos não podem ficar soltos espalhados

OBJETIVOS

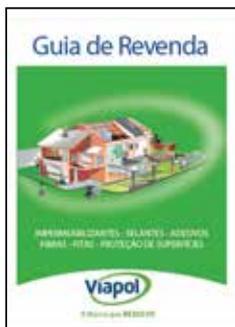
Divulgação de produto

GUIA DE REVENDA

COD. 002

21 cm

30 cm



CLIENTES

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B
- Revenda C
- TODOS**

EXPOSIÇÃO

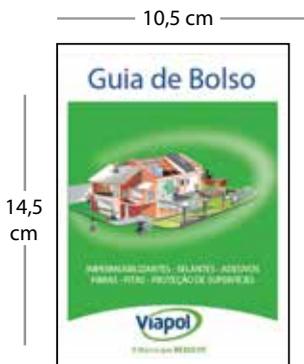
Não é para Exposição

OBJETIVOS

Abertura de Novos clientes, Entrega para compradores, Consulta no escritório de compra

GUIA DE BOLSO

COD. 003



CLIENTES

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B
- Revenda C
- TODOS**

EXPOSIÇÃO

Sempre colocar em Porta Folheto próximo ao produtos ou no Balcão de atendimento

OBJETIVOS

Divulgar a linha de Produtos

CANETA

COD. 004



CLIENTES

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B
- Revenda C
- TODOS**

EXPOSIÇÃO

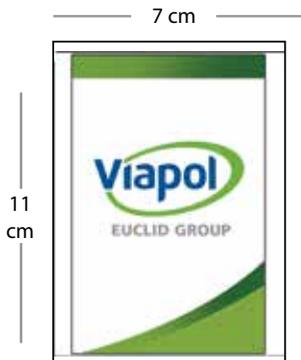
Não é para Exposição

OBJETIVOS

Brindes em geral

BLOCO DE ANOTAÇÃO

COD. 005



CLIENTES

EXPOSIÇÃO

OBJETIVOS

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B
- Revenda C
- TODOS**

Não é para
Exposição

Balconistas e
Treinamentos

TABELA DE SIMILARIDADE

COD. 006



CLIENTES

EXPOSIÇÃO

OBJETIVOS

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B
- Revenda C
- TODOS**

Não é para
Exposição

Balconistas e
Treinamentos

BOBINA DE FORRAÇÃO

COD. 007

Bobinas de 40 m



CLIENTES

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B
- Revenda C
- TODOS**

EXPOSIÇÃO

Usar sempre quando tivermos ilhas de produtos para dar acabamento e mostrar boa apresentação aos produtos, utilizar também como forração de mesa e balcão em treinamentos, cafés da manhã ou churrascos. Usar também como decoração de gôndolas. Esta é uma peça versátil e poderá ser muito bem aproveitada.

OBJETIVOS

Exposição da marca no ponto de venda

PORTA FOLHETO

COD. 008

10,5 cm

16 cm



CLIENTES

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B
- Revenda C
- TODOS**

EXPOSIÇÃO

Usar sempre que tivermos folheteria, evitando que nossos folhetos fiquem espalhados, o que prejudica a imagem de nossa empresa

OBJETIVOS

Expor os folhetos

BALÕES

COD. 009



CLIENTES	EXPOSIÇÃO	OBJETIVOS
<p>() Home Center () Revenda A () Revenda B () Revenda C (x) TODOS</p>	<p>Usar empre que tivermos algum tipo de evento no PDV como: Treinamento, Promoções, Cafés da manhã, Churrascos, etc. A presença de balões chama a atenção para algum tipo de celebração.</p>	<p>A presença de balões chama a atenção para algum tipo de celebração.</p>

APOSTILA DE TREINAMENTO

COD. 010



CLIENTES	EXPOSIÇÃO	OBJETIVOS
<p>Clientes participantes de Treinamentos Especiais</p>	<p>Não é para Exposição</p>	<p>Treinamentos Normais utilizar opção online</p>

LAMÁ INSTITUCIONAL - COD 011

VIAPLUS REPARO - COD 012



CLIENTES	EXPOSIÇÃO	OBJETIVOS
<p>(x) Home Center () Atacado e Distribuição (x) Revenda A (x) Revenda B () Revenda C () TODOS</p>	<p>Colocar sempre na entrada da loja ou qualquer area de grande exposição, chamando a atenção para a marca/conceito da Viapol</p>	<p>Exposição da marca no ponto de venda</p>

DISPLAY DE PRODUTOS

VIAPLUS REPARO - COD 013



* Distribuição de acordo com a campanha vigente do produto

CLIENTES	EXPOSIÇÃO	OBJETIVOS
<p>() Home Center () Atacado e Distribuição (x) Revenda A (x) Revenda B () Revenda C () TODOS</p>	<p>Expor o produto em um local específico</p>	<p>Destacar produtos no ponto de venda</p>

DISPLAY DE PRODUTOS

DISPLAY FITA - COD 014



* Distribuição de acordo com a campanha vigente do produto

CLIENTES

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A**
- Revenda B**
- Revenda C
- TODOS

EXPOSIÇÃO

Expor o produto em um local específico

OBJETIVOS

Destacar produtos no ponto de venda

MOLDURA

COD. 015

43 cm

38 cm



CLIENTES

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A**
- Revenda B**
- Revenda C
- TODOS

EXPOSIÇÃO

Lojas que possuem gôndolas p/ exposição

OBJETIVOS

Destacar produtos no ponto de venda

ADESIVOS

UMIDADE - COD.016

VAZAMENTO - COD.017

VIAPLUS REPARO - COD.018

29,7 cm



42 cm

CLIENTES

EXPOSIÇÃO

OBJETIVOS

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B**
- Revenda C**
- TODOS

Em lojas com muita poluição visual, posicionar sempre próximos aos nossos produtos, ou em paredes, gondôlas, ou algum lugar que consiga uma boa visualização.

Exposição da marca no ponto de venda

MINI BANNER

COD. 019

30 cm



60 cm

CLIENTES

EXPOSIÇÃO

OBJETIVOS

- Home Center
- Atacado e Distribuição
- Revenda A
- Revenda B**
- Revenda C**
- TODOS

Este material é muito versátil. Pode ser colocado próximo aos produtos próximos aos caixas, próximo ao balcão de atendimento.

Exposição da marca no ponto de venda

TENDA

COD. 020



CLIENTES

EXPOSIÇÃO

OBJETIVOS

Sob consulta

Em Treinamentos
em área externa

Sinalizar
o espaço de
treinamento

AMOSTRA DE PRODUTO

COD. 021



CLIENTES

EXPOSIÇÃO

OBJETIVOS

Sob consulta

Não é para
ser exposto

Divulgação
do produto
aplicado

BONÉ

COD. 022



CLIENTES

EXPOSIÇÃO

OBJETIVOS

Sob consulta

Não é para ser exposto

Brindes em geral

BALCÃO

COD. 023



CLIENTES

EXPOSIÇÃO

OBJETIVOS

Sob consulta

Em Treinamentos em área externa - na Tenda, ou interna

Organizar e sinalizar o treinamento

O QUE NÃO FAZER



1 - O principal objetivo da **Tenda** é servir de cobertura e sinalização para as ações de treinamento realizadas na parte externa das lojas.

2 - Deverá ter espaço para a realização dos treinamentos.

Não deverá ser usada para exposição de produtos.

3 - **Evitar o uso de materiais que tem tenham logotipo antigo.**

Isso prejudica a imagem de nossa marca.





4 - Mostrar o acabamento do material é sempre interessante.

Mas, temos que tomar cuidado para que a exposição não dificulte o acesso do cliente na retirada do produto.



5 - A principal função da Faixa é sinalizar onde têm nossos produtos. Muitas informações acabam poluindo o espaço. Neste caso "MENOS É MAIS"

Elas devem ser fixadas nas fachadas das lojas e dos depósitos.

MENOS É +



6 - Ao utilizar os **Balões** tomar cuidado para que a comunicação/ logo da Viapol não esteja de ponta cabeça.

A tenda não tem necessidade de “decoração” os balões devem ser utilizados nesta área apenas em caso de ações promocionais como por exemplo o “estoura balão”.



7 - **Banner** fixado onde já existe uma comunicação gera poluição.

Utilizar os banners em treinamento de produtos. Para divulgação/comunicação da marca ou produto, usar os materiais adequados descritos neste guia.

BOA APLICAÇÃO



Balcão:
Aplicação de produtos, área limpa e de fácil entendimento.



Tenda:
Organizada para a perfeita demonstração de produtos.

VOCABULÁRIO DE MERCHANDISING

ABORDAGEM - Ato realizado por um (a) demonstrador (a), geralmente acompanhado por um folheto ou amostra promocional.

ADESIVO - Lâmina impressa feita sobre um suporte adesivo e recortado.

ADESIVO DE CHÃO - Marcação de caminho para a promoção de um produto ou serviço.

AUTO SERVIÇO - Sistema de vendas no qual o consumidor tem acesso direto ao produto.

BACK LIGHT - Peça dotada de iluminação interna que apresenta mensagem e/ou imagem.

BANDEIROLAS - Conjunto de cartazes pendurados em varal para decoração do PDV.

BANNER - Peça impressa em material rígido ou flexível terminada em formato arredondado ou em "V", para ser fixada verticalmente.

BROADSIDE - Folheto destinado ao público interno e intermediário (distribuidores e varejistas) apresentando o produto e a sua campanha de comunicação.

BRINDE, UNIFORME, MATERIAL DE APOIO - Em geral utilizados para apoiar as degustações nos PDV.

CARTAZ DE PDV - Peça impressa em papel ou outra superfície, apresentando mensagem e/ou imagem, para ser fixado no PDV.

CARTAZETE - Cartaz menor de diversos formatos, geralmente utilizados em PDV.

CATÁLOGO - Material destinado a ilustrar os produtos/serviços que a empresa disponibiliza aos clientes.

CAVALETE - Elemento de sinalização móvel, geralmente localizado na entrada do PDV.

CROSS MERCHANDISING - Ações promocionais realizadas por duas ou mais empresas, visando agregar valor às duas marcas/produtos, utilizando -se da força individual de cada uma, junto ao segmento objetivado. Essas marcas /produtos podem ser complementares, correlatas ou possuir alguma afinidade umas com as outras (ex.: farinha de trigo e fermento, macarrão e molho de tomate).

DISPENSER - Sistema que coloca em primeiro plano o produto, por meios mecânicos ou por gravidade, podendo ser adaptado a uma prateleira.

DISPLAY - Qualquer elemento destinado a promover, apresentar, expor, demonstrar e ajudar a vender o produto ou serviço, podendo ser colocado diretamente no solo, vitrine, balcão e gôndola.

EMBALAGEM PROMOCIONAL - Embalagem produzida para utilização específica numa determinada promoção (datas comemorativas, "leve 3 pague 2", inclusão de brindes e bônus de volume).

FAIXA DE GÔNDOLA - Peça produzida em diversos materiais para ser colocada na parte frontal das prateleiras das gôndolas, servindo como delimitador de espaço dos produtos e/ ou como aparador das embalagens, podendo conter mensagens e/ou imagens.

FAIXA DE RUA - Mensagem e/ou imagem, impressa ou pintada em tecido ou plástico colocado nas ruas ou fachada de prédios.

F.I.F.O. - "First in - First out" - É a técnica de expor na frente da gôndola o produto de fabricação mais antiga e atrás o de fabricação mais recente. Esta técnica é conhecida por Rodízio e também pela sigla.

FOLDER - Folheto impresso em uma única lâmina, geralmente encartado em pastas.

FOLHETO PROMOCIONAL - Material impresso destinado a promoção de produto ou serviço

FRONT LIGHT - Peça que apresenta mensagem e/ou imagem com iluminação externa frontal

GANCHEIRA - expositor especial para colocação de produtos em blister ou saquinhos.

GIRO - Termo utilizado para medir o tempo de entrada e saída de um produto do estoque ou gôndola

ILHA - Exposição de produtos permitindo acesso por todos os lados.

INFLÁVEL - Peça feita em material plástico flexível e hermético, que deve ser enchido de ar e tem impressas ou pintadas mensagens e/ou imagens.

LAYOUT - Exposição de ideias e esquemas através de imagens impressas.

MÓBILE - Peça promocional aérea sustentada por fios.

MOCK-UP - Boneco de um produto ou embalagem em qualquer escala, geralmente utilizado para produção fotográfica.

MOSTRUÁRIO - Conjunto de amostras de produtos.

PANFLETO - Material impresso destinado à promoção e larga distribuição, geralmente produzido em pequenos formatos.

PDV - Ponto-de-venda.

P.E.P.S. - "Primeiro que entra, primeiro que sai". Esta técnica também é utilizada para área de estocagem de produtos.

ESCRITÓRIO TÉCNICO COMERCIAL

Rua Apeninos, 1.126 - 1º Andar
Paraíso - São Paulo/SP
CEP 04104-021
Tel.: 11 2107-3400
Fax.: 11 2107 3429

ADMINISTRAÇÃO E FÁBRICA

Rodovia Vito Ardito, nº 6.401
Km 118,5 - Jd. Campo Grande
Caçapava/SP
CEP 12282-535
Tel.: 12 3221-3000
Fax.: 12 3653-3409

FILIAL NORDESTE

Rodovia BA 522 - KM 03
Distrito Industrial
Candeias - BA
CEP 43813-300
Tel/Fax.: 71 3507-9900

