

**MÓDULO FORMATIVO:** Animación en el punto de venta.

**OBJETIVO:** Conocer los niveles de implantación de productos en el lineal para tomar decisiones estratégicas de ubicación de los productos en un punto de venta.

Ficha N.º BT07C2	
<p><b>Tema:</b> Niveles de implantación de productos en el lineal</p>	<p><b>Contenido procedimental:</b> Conocer la definición y función del lineal, los tipos de lineal, el nivel de los ojos, manos, suelo y cabeza y la variación del nivel.</p>
Contenidos	Actividades de aprendizaje
<p>La implantación del lineal es la forma en que los productos se disponen a lo largo de la superficie de venta, teniendo en cuenta la naturaleza de estos, los elementos estructurales de local comercial y los criterios comerciales.</p> <p>Un lineal tiene la función de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atraer la atención de los clientes.</li> <li>• Ofrecer los productos.</li> <li>• Facilitar la elección.</li> <li>• Promover la compra.</li> </ul> <p>Los tipos de implantación lineal se realizan por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos.</li> <li>• La naturaleza de los productos.</li> <li>• Secciones, siendo este criterio el espacio como punto determinante en la experiencia de compra, es decir, que sea un espacio agradable y adecuado a la naturaleza de los productos exhibidos y se complementen entre sí.</li> </ul> <p><b>Tipos de lineal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de suelo.</li> <li>• Nivel de manos.</li> <li>• Nivel de los ojos.</li> <li>• Nivel de cabeza.</li> </ul> <p>Mostrar el video y pausar para analizar los criterios de la implantación del lineal.</p> <p>Algunos estudios indican que cambiando los productos de nivel se observan las siguientes variaciones sobre las ventas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Del nivel del suelo al nivel de las manos = +34 %</li> <li>• Del nivel del suelo al nivel de los ojos = +78 %</li> <li>• Del nivel de las manos al nivel de los ojos = +63 %</li> <li>• Del nivel de los ojos al nivel del suelo = -40 %</li> </ul>	<p><b>Tareas:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analizar e informar tres locales y describir los productos ubicados en el lineal.</li> <li>2. Mediante un gráfico, realizar las mejoras de lineal de uno de los locales visitados.</li> <li>3. Cree un caso personal, considere un negocio que va a empezar, defina el tipo de productos que ofrecerá y describa la ubicación del lineal.</li> </ol>

- Del nivel de las manos al nivel del suelo = -32 %

Motivo por el cual se pueden realizar rotaciones de productos de manera estratégica

Algunos productos no son sensibles al lineal, tales como la sal, aceite, harina, etc., es decir, los de primera necesidad y si los clientes no los ven, los buscan en donde se encuentren.

**Actividades recomendadas**

Evaluar puntos de venta en donde se identifiquen posiciones de productos en el lineal.