

PROGRAMA DE CABECERAS Y FRUTAS Y VERDURAS

CABECERAS

- SE ACABA DE INICIAR UN PROGRAMA EN ALGUNAS SUCURSALES EN LAS CUALES SE INSTALO UN PRECIADOR EN LAS CABECERAS...ESTO ES CON LA FINALIDAD DE QUE LA CLIENTELA CONOZCA NUESTROS PRECIOS BAJOS
- LO IDEAL ES QUE LA CABECERA CONTenga UN SOLO PRODUCTO CON SU PRECIO EN EL PRECIADOR



CABECERAS

- SI LA CABECERA ESTA COMPARTIDA ES MUY IMPORTANTE PONERLE SU CORTA-PRECIOTAMAÑO CARTA EN EL PRODUCTO OFERTADO EN EL PRECIADOR Y A LOS DEMAS PRODUCTOS PONERLE SU CORTA-PRECIO DE ¼ DE PLANA PARA QUE LA CLIENTELA NO TENGA CONFUSIONES... ES IMPORTANTE COLOCAR EN LA REPISA SUPERIOR UN SOLO PRODUCTO Y NO VARIOS



CABECERAS

- EL PRECIADOR DEBE DE ESTAR LIBRE; SIN NINGUNA HOJA QUE LO TAPE;
- RECUERDEN QUE LOS CORTA-PRECIOS SE DEBEN COLOCAR EN LOS PRODUCTOS.
ACONTINUACION UN EJEMPLO DE CÓMO DEBE DE IR UN PRECIADOR EN LA CABECERA



CABECERAS

- ESTE ES UN EJEMPLO DE COMO NO DEBE ESTAR UNA CABECERA (ESTA TODO REVUELTO Y APARTE NO TIENE PRECIO LA CABECERA)



FRUTAS Y VERDURAS

- NO SE DEBE AGREGAR NOMBRES DE ARTICULOS CON MARCADOR YA QUE CONTAMOS CON LAS REGLETAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS QUE DEBEN DE COLOCARSE EN LAS MESAS DE EXHIBICION DE FRUTAS Y VERDURAS, ES MUY IMPORTANTE ACTUALIZAR EL PRECIO DEL PIZARRON ASI COMO LOS CORTA-PRECIOS Y LA PUERTA DE ENTRADA (ALGUNAS VECES TRAEMOS PRECIOS DISTINTOS EN AMBAS COMUNICACIONES) QUE SE COLOCAN EN LAS MESAS.

ES MUY IMPORTANTE SEÑALAR QUE **NO** SE DEBEN CORTAR LOS NUMEROS DE LA LIBRETA YA QUE SE PUEDEN GIRAR PARA CAMBIAR EL PRECIO



FRUTAS Y VERDURAS

- AL IGUAL QUE EN CABECERAS, EN ALGUNAS SUCURSALES SE INICIO UN PROGRAMA DE SEÑALIZACION EN FRUTAS Y VERDURAS



FRUTAS Y VERDURAS

- EN CABECERA DEBE DE IR UN SOLO PRODUCTO, EN EL CASO EN QUE SEAN 2 SE DEBEN DISTINGUIR BIEN EL UNO DEL OTRO, CON SUS RESPECTIVOS CORTA-PRECIOS TAMAÑO CARTA CON EL PRECIO ACTUALIZADO



FRUTAS Y VERDURAS

- LA FINALIDAD EN 1er LUGAR ES COMUNICAR A NUESTRA CLIENTELA DE UNA FORMA ATRACTIVA Y VISTOSA NUESTROS PRECIOS DE FRUTAS Y VERDURAS Y POR OTRO LADO APOYAR SU ESFUERZO DE VENTAS PARA QUE ALCANCEN SUS CUOTAS DE VENTAS...
- SI HAY BUENOS RESULTADOS EN EL USO DE ESTAS HERRAMIENTAS SE IRA INCREMENTANDO ESTE PROGRAMA A OTRAS SUCURSALES O EN EL CASO CONTRARIO SE REMOVERA DE SUS TIENDAS EL MATERIAL DE APOYO Y SE INSTALARA EN OTRAS SUCURSALES QUE SI TENGAN LA INTENCION DE INCREMENTAR SUS VENTAS

FRUTAS Y VERDURAS

- NO SE DEBEN QUITAR LOS NUMEROS DE LOS PRECIADORES TANTO DE CABECERAS COMO DE FRUTAS Y VERDURAS, ES MEJOR VOLTEARLOS AL REVES Y QUE NO SE VEA NADA (EN BLANCO LOS NUMEROS)... ESTO ES IMPORTANTE PARA QUE NO SE PIERDAN
- LAS REGLETAS QUE NO SE ESTEN UTILIZANDO FAVOR DE GUARDARLAS EN ALGUN LUGAR SEGURO YA QUE LA REPOSICION DE ESTE MATERIAL TIENE UN COSTO