

RETAIL & VISUAL
PRESENTACIÓN

MBA. DAVID GARCÍA
GERENTE PROPIETARIO

ÍNDICE



**“IDENTIDAD Y CREATIVIDAD
TE DAN RENTABILIDAD”**

Catálogo de servicios

RETAIL & VISUAL

• Retail & Visual	1
• Rentabilidad comercial	2
• Imagen corporativa	3
• Estrategias de marketing	4
• Diseño comercial	5
• Visual merchandising	6
• Briefing	7
• Manejo de imagen corporativa	8
• Naming	9
• Packing	10
• Manejo de calendario comercial	11
• Target / estudio de mercado	12
• Publicidad	13
• Análisis del producto y servicio	14
• Manejo de redes sociales	15
• Layout / distribución de espacios	16
• Definición de zonas (frías - calientes)	17
• Diseño mobiliario	18
• Iluminación	19
• Técnicas	20
• Manejo de exhibiciones	21
• Vitrinas / escaparates	22
• Briefing	23
• Lineamientos	24
• Tipos de negocio	25



MISIÓN

Incrementar la rentabilidad de los negocios.



VISIÓN

Establecerse como una empresa de asesoramiento en diseño, retail y visual con posicionamiento nacional.



VALORES

Profesionalismo, efectividad, agilidad.



ESLOGAN

Identidad y creatividad te dan rentabilidad

RENTABILIDAD COMERCIAL

**AUMENTAR LAS
VENTAS**



RENTABILIDAD

Solvencia de negocios en maximizar los ingresos.

**INCREMENTAR
CLIENTES**



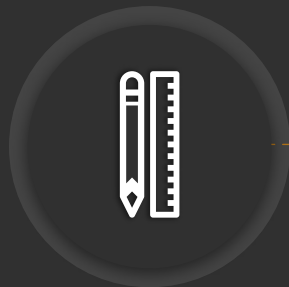
RENTABILIDAD

Factibilidad y utilidad del espacio comercial.

**INVERSIONES BAJAS
GANANCIAS ALTAS**

**POSICIONAMIENTO
DEL PRODUCTO O SERVICIO**

IMAGEN CORPORATIVA



**MANEJO DE IMAGEN
CORPORATIVA**



NAMING



PACKING

ESTRATEGIAS DE MARKETING



**MANEJO DE
CALENDARIO
COMERCIAL**

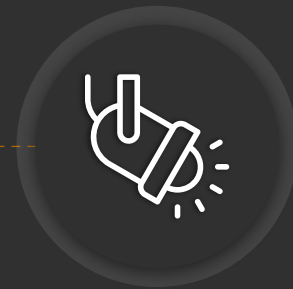
**TARGET / ESTUDIO DE
MERCADO**

PUBLICIDAD

**ANÁLISIS DEL
PRODUCTO O SERVICIO**

**MANEJO DE
REDES SOCIALES**

DISEÑO COMERCIAL



LAYOUT / DISTRIBUCIÓN DE
ESPACIOS

DEFINICIÓN DE ZONAS
FRÍAS Y CALIENTES

DISEÑO
MOBILIARIO

ILUMINACIÓN

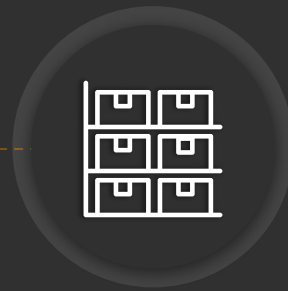
VISUAL MERCHANDISING



TÉCNICAS



MANEJO DE
EXHIBICIONES



VITRINAS /
ESCAPARATES

BRIEFING



BRIEFING



LINEAMIENTOS



**TIPOS DE
NEGOCIOS**



IMAGEN

CORPORATIVA

MANEJO DE IMAGEN CORPORATIVA



RETVI



RETAIL & VISUAL
SERVICES

PACKING





ESTRATEGIAS

DE MARKETING

CALENDARIO COMERCIAL



Planificación del calendario comercial y análisis estratégico de eventos de temporada.



Se manejará las propuestas para vitrinas y material P.O.P de cada negocio.



TARGET / ESTUDIO DE MERCADO



PUBLICIDAD



Campañas de temporadas y material P.O.P interno en la tienda



Letreros

Vinilos

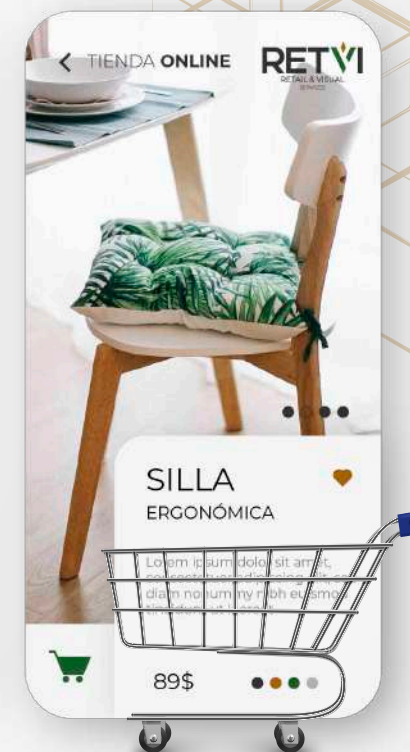
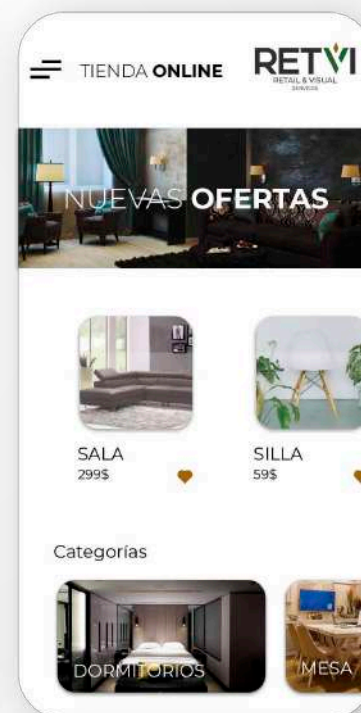


ANÁLISIS DE PRODUCTO / SERVICIO



Es el objetivo final de la creación de los negocios, los mismos que deberán contar con una análisis para su correcta exhibición así como la previa clasificación y orden de sus familias o departamentos.

Análisis de logística (importaciones) o procesos de producción.



MANEJO DE REDES SOCIALES





DISEÑO

COMERCIAL

LAYOUT / DISTRIBUCIÓN DE ESPACIOS



El análisis de cada negocio así como de sus zonas (cajas, vestidores, mobiliario, etc.) y la permanencia de los clientes en los mismos, determinará la eficiencia de la distribución del espacio comercial y sus diferentes usos.



DEFINICIÓN DE ZONAS



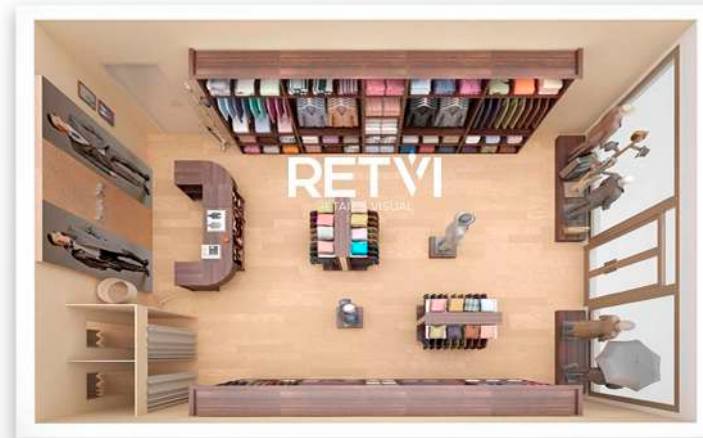
FRÍAS

Frías son aquellas que no presentan rentabilidad.



CALIENTES

son los puntos mas relevantes de una tienda , en donde existe alta rotación y rentabilidad de las exhibiciones.



Nota: cada zona debe ser conocida a profundidad (ventas comparativas) para la ejecución de un plan de visual y retail.

DISEÑO MOBILIARIO



Este se encuentra como
perimetral o de piso.

Diseño acorde al tipo de
producto.



ILUMINACIÓN



RETVI

RETAIL & VISUAL
SERVICES





VISUAL MERCHANDISING

TÉCNICAS



Rotación de productos.

Información de precios claros.

Señalética

Cross merchandising



MANEJO DE EXHIBICIONES



Se analizará el producto o servicio previa la ejecución o asesoramiento.



Cada producto da las propias pautas para canalizar un plan de exhibición rentable y coherente para los clientes.



VITRINAS / ESCAPARATES



Es la carta de presentación o primera impresión para atraer nuevos clientes.

Las vitrinas pueden ser inspiradoras, además trabajadas con técnicas de color, simetría, proporción.

Las vitrinas se clasifican en abiertas, cerradas o semi abiertas.





BRIEFING

BRIEFING



LA EMPRESA

Breve descripción del objeto del negocio.

Productos o servicios.

Información sobre el mercado.

Particularidades del sector.

Líderes que considera competencia.

Competencia directa.

Ventajas competitivas.

Análisis del consumidor.

Tendencias del mercado.

Análisis del proceso de compra



LINEAMIENTOS



**CONOCER LA MARCA
O NEGOCIO**



**CREA UN CONCEPTO
DE MARCA**



**DEFINICIÓN DEL
TARGET**



**TANGIBLE O INTANGIBLE
DEL NEGOCIO**



**PUBLICIDAD EN
REDES SOCIALES**



**ANÁLISIS DE
UBICACIÓN**



**ESTUDIO DE
LUGAR FÍSICO**



**CREACIÓN DE
SLOGAN**



**ANÁLISIS DEL
PRODUCTO**



ROTACIÓN



**CALENDARIO
COMERCIAL**



**CREACIÓN DE
CAMPAÑAS**



**EVENTOS
COMERCIALES**



**TRABAJO EN MANUALES
DE EXHIBICIONES**

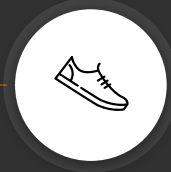


ESCAPARATES

TIPOS DE NEGOCIOS



TEXTILES



CALZADO



IMPLEMENTOS
DEPORTIVOS



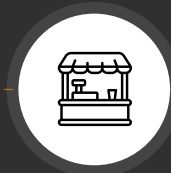
JOYERÍAS



ÓPTICAS



MUEBLES



SUPERMERCADOS



TECNOLOGÍA



FRUTERÍAS



LICORERÍAS



BARBERÍAS

**“IDENTIDAD Y CREATIVIDAD
TE DAN RENTABILIDAD”**



retvi2020servicioscomerciales@gmail.com



+593 98 787 2731