

Mejora la **experiencia de compra** de tus clientes con nuestras **herramientas de ventas BAC** y conviértelos en embajadores de tu marca.



Mejorando la presentación de tus productos en estante

La gestión moderna de la tienda física debe demoler la visión tradicional del estante como un simple “espacio de exhibición”: hoy en día, el estante es el escenario donde tu producto se encuentra cara a cara con el cliente. Es decir, antes de la visita presencial pudo haber alguna consulta de opciones en la tienda en línea o en redes sociales, pero es en la tienda física donde todo cae “por su propio peso”: el momento en el que la expectativa que movió a la persona a acercarse se confirma (idealmente, se supera). Por lo tanto, una buena presentación puede ser la diferencia entre una venta exitosa y una oportunidad perdida. En esta Cápsula, te compartimos consejos prácticos para optimizar la exhibición de tus productos y potenciar tus resultados:

1. Organiza por categorías y colores: las personas vivimos en una vorágine de frentes, por lo que tendemos a agradecer propuestas que nos simplifiquen la tarea de comparar y elegir. Agrupa los productos por tipo y utiliza una paleta de colores coherente para facilitar la navegación visual del cliente y mejorar la experiencia de compra.
2. Ubica los productos estrella a la altura de los ojos: los productos más rentables o populares deben estar en el punto de mayor visibilidad. Este simple ajuste puede aumentar significativamente las ventas.
3. Mantén el estante limpio y bien abastecido: en el fútbol, perder por autogol es una vergüenza. En los negocios no es muy diferente, dejar un estante vacío o desordenado transmite descuido en el mejor de los casos (en el peor, puede hasta ser interpretado como “crisis”). Asegúrate de que siempre haya suficiente inventario y que los productos estén alineados correctamente.
4. Utiliza señalización clara y atractiva: capta la atención de tus clientes y comunícales valor a través del uso de etiquetas de precio visibles, mensajes promocionales breves y materiales POP bien diseñados. Déjate asesorar por un buen especialista en diseño estratégico.
5. Renueva la presentación periódicamente: cambia la disposición de los productos cada cierto tiempo para generar curiosidad y evitar que el cliente se acostumbre a una misma vista. Despierta asociaciones nuevas a través del reacomodo dinámico del área física de productos.

La eficiencia de tu cadena de suministro refuerza una presentación impecable en estante. Para lograrla, BAC pone a tu disposición su solución Pago de Proveedores, que te permite: realizar pagos de forma segura y automatizada, tener control y trazabilidad de cada transacción, fortalecer relaciones con tus proveedores y asegurar el abastecimiento oportuno. Conoce más sobre esta herramienta aquí: <https://www.baccredomatic.com/es-sv/pymes/medios-de-pago?categoria=pago-de-planillas-y-proveedores&nombre=pago-de-proveedores&id=151916>

Mi Empresa Propemi BAC es tu aliado para que cada detalle de tu negocio esté alineado con tus objetivos. Consulta hoy con tu Ejecutivo de Negocio cómo nuestras soluciones pueden ayudarte a vender más y a operar mejor.

Mi empresa propemi BAC pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**