

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.com](mailto:info_propemi@baccredomatic.com) y descubre la mejor opción para tu negocio.**