

CFGS MARKETING Y PUBLICIDAD · 1.º · LPS · UNIDAD 9

# Implantación en el punto de venta

Coordinación de la promoción, supervisión de soportes, emplazamiento seguro, planograma, cobertura, reposición y rotación

9

PARA EMPEZAR

# En esta unidad aprenderás a...

- 🤝 Coordinar la promoción y la animación del punto de venta con quienes las ejecutan, según el cronograma.
- ✅ Supervisar medios, materiales y soportes con una lista de comprobación y corregir lo que no cumple.
- 📍 Elegir un emplazamiento seguro, higiénico y visible para el soporte promocional.
- 🗄️ Implantar el producto en el lineal con un planograma y calcular frentes, fondo y tarros por balda.
- 🔄 Calcular los días de cobertura y planificar la reposición y la rotación.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

# Una situación de partida



Martes 6 de abril de 2027. Faltan trece días para el lanzamiento. Itxaso y Adrián preparan la tienda: dónde va el tarro, cuánto producto cabe, quién repone y qué hay que comprobar cuando llegue el material. Nora quiere que el lunes 19/04 la tienda esté lista a las 8:30, con el tarro a la altura de los ojos, el precio a la vista y los tarros de fecha más próxima delante.

❓ ¿Qué tres cosas revisarías en un cartel nada más recibirlo, antes de pegarlo en la tienda?

❓ Una balda mide 1,20 m y cada tarro ocupa 8 cm de frente. ¿Cuántos tarros caben en una fila?

❓ Si la tienda vende 50 tarros por semana y la balda tiene 60, ¿para cuántos días hay producto?

MAPA DE LA UNIDAD

# Lo que vamos a ver

- **9.1** Coordinar la promoción y la animación
- **9.2** Supervisión de medios, materiales y soportes
- **9.3** Emplazamiento seguro e higiénico del soporte
- **9.4** Implantación en el lineal y planograma
- **9.5** Reposición y rotación

# Tres figuras de la tienda



### Promotor

Anima y reparte muestras: Itxaso



### Reponedor

Llena y ordena el lineal: Efrén



### Escaparatista

Monta soportes y decoración: Unai y Adrián

**CLAVE**

Cada soporte tiene una persona que lo monta y otra que lo revisa.

# Lista de comprobación de soportes

| COMPROBACIÓN | QUÉ SE MIRA |
|---|---|
| **Medidas y estado** | Sin dobleces ni manchas |
| **Precio** | 6,60 € y 18,86 €/kg a la vista |
| **Alérgenos y fecha** | Gluten y frutos de cáscara; consumo preferente |
| **Estabilidad** | No se mueve con un empujón |
| **Paso libre** | Al menos 1,20 m |
| **Higiene** | Sin contacto con el suelo |

**CLAVE**

Sí, no o no procede, con la incidencia y quién lo ha comprobado.

# Dónde se detienen

Personas que se detienen entre las que pasan.




Recuento del caso de La Despensa.

**CLAVE**

El expositor, junto a la caja.

# El planograma de «Primera Hora»

**1**

### Frentes

120 ÷ 8 = 15 por balda.

→

**2**

### Fondo

15 × 2 = 30 tarros.

→

**3**

### Baldas

Dos baldas: 60 tarros.

→

**4**

### Alturas

1,25 m y 1,50 m.

**CLAVE**

Los frentes se redondean hacia abajo.

# Cobertura del lineal

| CONCEPTO | CÁLCULO | RESULTADO |
|---|---|---|
| **Venta por semana** | 400 ÷ 8 | 50 tarros |
| **Venta por día** | 50 ÷ 6 | 8,33 tarros |
| **Cobertura de 60 tarros** | 60 ÷ 8,33 | 7,20 días |
| **Semana de lanzamiento** | 100 ÷ 6 | 16,67 al día |
| **Cobertura en el lanzamiento** | 60 ÷ 16,67 | 3,60 días |

**CLAVE**

Reposición los sábados y, en el lanzamiento, también el miércoles.

# Rotación de tarros

## Primero en entrar

- Los tarros de fecha más próxima, delante
- Se anota fecha y tarros
- Los nuevos, detrás

VS

## Sin rotación

- Lo antiguo se queda atrás
- Consumo preferente que vence
- Mermas

**CLAVE**

En cada reposición: fecha, tarros antes, añadidos, que quedan, elaboración y persona.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

# Caso · Un expositor tambaleante



## Adrián

El expositor tiene una pata torcida y se tambalea.

1. **Adrián** Lo retiro y lo anoto.
2. **Nora** ¿Se puede calzar?
3. **Registro** Fecha, causa y decisión.
4. **Regla** No se carga hasta que no se mueva.

✔ **Lo que no cumple se aparta antes de ponerlo.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

# Una balda de 1,20 m con tarros de 8 cm de frente tiene…

A 12 frentes

B 15 frentes

C 20 frentes

✔️ 120 ÷ 8 = 15 frentes.

REPASO

# Ideas clave

- **Coordinar la promoción y la animación.** Coordinar. Una tarea sin responsable, sin fecha o sin comprobación no está coordinada: es una intención. Cada soporte tiene una persona que lo monta y otra que lo revisa. Así se sabe a quién preguntar cuando algo falla.
- **Supervisión de medios, materiales y soportes.** Qué se supervisa. Los medios son lo que sirve para ejecutar la acción (personas, tiempo, producto); los materiales, lo que se consume o se entrega (muestras, tarjetas, bolsas); los soportes, lo que lleva el mensaje (carteles, tarjetas de balda, expositor, pantalla).
- **Emplazamiento seguro e higiénico del soporte.** Cinco preguntas antes de colocar. El emplazamiento es el lugar exacto donde se coloca un soporte.
- **Implantación en el lineal y planograma.** Planograma. Frentes = longitud de la balda ÷ ancho del producto, redondeado hacia abajo. Tarros por balda = frentes × fondo. Siempre se mide la balda: no se supone.
- **Reposición y rotación.** Cobertura. Cobertura (días) = tarros en el lineal ÷ venta diaria. La reposición se planifica para que la balda nunca se vacíe antes de la siguiente.

PARA TERMINAR

# Para pensar

1. ¿Qué tres comprobaciones harías a cada soporte antes de colocarlo?
2. ¿Cuántos días de cobertura tiene tu lineal y cada cuánto lo repondrías?
3. ¿Qué altura y qué emplazamiento das a tu producto, y por qué?



# ¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**