

5 TIPS DE RETAIL

QUE MULTIPLICAN VENTAS

TIP 1

LO QUE SE VE, SE VENDE

La altura entre 1,20 y 1,60 es la más rentable.

No quites espacio visual a tus productos estrella.
Utiliza nuestras estanterías modulares para almacenar el stock sobrante en los niveles superiores o inferiores, reservando la altura de los ojos para vender.

TIP 1

OBSERVA

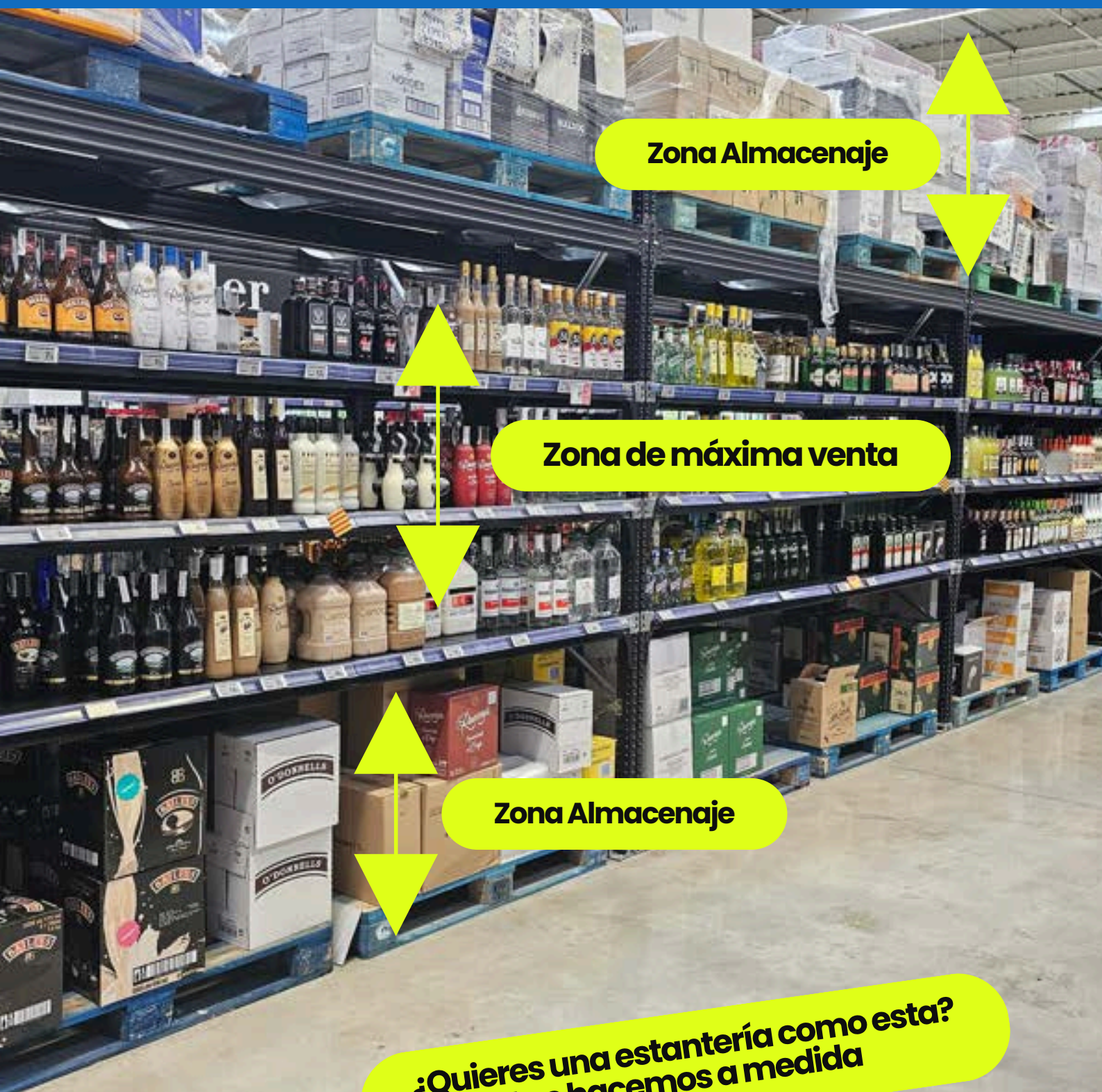
Zona Almacenaje

Zona de máxima venta

**¿Quieres una estantería como esta?
Las hacemos a medida**

TIP 1

OBSERVA



Zona Almacenaje

Zona de máxima venta

Zona Almacenaje

**¿Quieres una estantería como esta?
Las hacemos a medida**

TIP 2

EXPONER BIEN TUS PRODUCTOS AUMENTA LAS VENTAS

Además, transmitirás orden
que también facilita la venta

TIP 2

ORDEN = MÁS VENTAS



El accesorio adecuado para exponer cada producto



¿Necesitas accesorios para exponer y separar tus productos? ¡Los tenemos!

TIP 2

OBSERVA



**Separadores,
ganchos, divisores...**

**¿Necesitas accesorios para exponer y
separar tus productos? ¡Los tenemos!**

TIP 2

ORDEN = MÁS VENTAS



**El accesorio adecuado para
exponer cada producto**



**¿Necesitas accesorios para exponer y
separar tus productos? ¡Los tenemos!**

TIP 3

EL MUEBLE IDEAL VENDE POR TI

No inventes la rueda. Cada producto tiene un mueble diseñado para maximizar tus ventas.

TIP 3

EL MUEBLE ADECUADO



¿No encuentras el mueble ideal para tus productos? ¡Consúltanos!

TIP 3

EL MUEBLE ADECUADO



Y si no lo tenemos ... lo fabricamos a medida ¡Somos fabricantes!

TIP 4

CADA SECTOR TIENE SU CONFIGURACIÓN

Por ejemplo: la moda invita a pasear, la alimentación exige fluidez. Tenemos el mobiliario específico para cada sector.

TIP 4

OBSERVA



TIP 4

OBSERVA



Galaxy S23 Ultra

**Organiza los pasillos de tu negocio
teniendo en cuenta lo habitual**



Galaxy S23 Ultra

TIP 4

OBSERVA



Crea espacios tematizados. Llamarán visualmente la atención



TIP 4

OBSERVA



**Combina muebles y accesorios para
separar los tipos de productos.**



TIP 4

OBSERVA



Creemos muebles funcionales, a medida y teniendo en cuenta cada producto



TIP 5

LA ZONA DE PAGO LA VENTA MÁS RENTABLE

La zona de cajas es la de venta caliente, la impulsiva. Crea pasillos que ayuden a ordenar la cola al mismo tiempo que tientas con productos de venta caliente

TIP 5

OBSERVA



Aprovecha los rincones, las columnas, la zona justo de pago.. ¡Todo cuenta!



Crea una zona de pago y llénala de muebles con accesorios

TIP 5

OBSERVA



La zona trasera del mostrador de ventas es una zona de venta caliente



**También el frontal de las cajas de pago.
¡Aumenta tus ventas!**

SIDAC

**MUEBLES QUE
OPTIMIZAN
ESPACIO Y
MULTIPLICAN
TUS VENTAS**

¿HABLAMOS?



www.sidaciberia.com

sidaonline@sidac-iberia.com

Tel: 93 565 18 00 - Fax: 93 565 18 01