

Visual Merchandising

Sesión sincrónica 5



Bienvenida y agenda

1. Práctica de bienestar
2. Explicación en contexto real
3. Análisis de las prácticas en la industria
4. Receso
5. Recapitulación del bloque 1
6. Explicación del tema con ejercicios prácticos
7. Cierre



Práctica de bienestar

Práctica #11

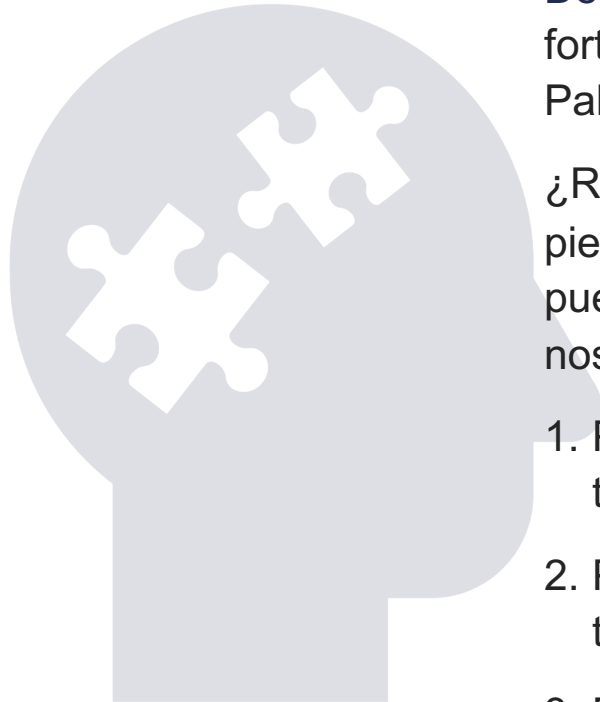
Nombre: **Tus fortalezas en los ojos del otro**

Descripción: En la práctica podrás reflexionar sobre la percepción que otros tienen sobre tus fortalezas de carácter.

Palabras clave: fortalezas de carácter

¿Recuerdas alguna ocasión en la que hablaste con algún colega y éste te reveló algo positivo que piensa de ti? Cuando esto ocurre usualmente deja huella en nuestros comportamientos y acciones pues nos damos cuenta de que las personas tienen percepciones sobre nuestras fortalezas que nosotros mismos no vislumbramos. Haz lo siguiente:

1. Piensa sobre alguna vez que algún compañero de trabajo te compartió lo que piensa de ti y que te haya sorprendido.
2. Piensa, ¿qué fue lo que te llamó más la atención?, ¿qué fortalezas vio en ti que pensaste no tenías tan desarrolladas?
3. Por último, señala en un texto por qué consideras que esta revelación te causó tanto impacto, así como la manera en que te ayudó a cultivar tus fortalezas de carácter.



Temas

Tema 13. Documentación y repetición

Tema 14. Diseñando un showroom



Explicación en contexto real

¿Cuándo es prudente implementar un showroom en una tienda?, ¿qué factores determinan dicha viabilidad?

Para poder diseñar y construir un showroom existen ciertos requerimientos previos, ¿sabes cuáles son?

Los showroom incrementan la estadía del visitante en tienda hasta 60 %, ¿de qué manera beneficia o perjudica esto a los distintos modelos de negocio?

La mayoría de los showroom están previamente planeados para exhibir mercancía específica y que verdaderamente amerita un espacio especial de exhibición.



Análisis de prácticas en la industria

El incremento de la apertura de showrooms se ha popularizado en el segmento de diseño de autor por las siguientes razones dentro de la industria:

- La facilidad del permiso comercial a puerta cerrada.
- La factibilidad de implantación en zonas residenciales.
- La atención exclusiva y personalizada.

¿Cómo podrías aprovechar estos puntos clave en tu negocio?



Análisis de prácticas en la industria

Existen diversas metodologías y herramientas de documentación organizacional, ¿cuáles son las adecuadas para la documentación y réplica del visual merchandising?

De todo lo que has aprendido hasta el momento, con respecto al visual merchandising, ¿qué elementos deberían contemplarse en una documentación de la estrategia del visual merchandising?

Recuerda que el principal objetivo de la documentación de las estrategias del visual merchandising es: la réplica efectiva.



Receso



Recapitulación del bloque 1

- Siempre se debe analizar, a través de ciertos factores de factibilidad y argumentos de justificación mercadológica, si es necesario que la tienda tenga un showroom como parte de su visual merchandising.
- El showroom no solo amerita un diseño de exhibición distinto, si no también, el modelo de atención, venta y artículos seleccionados para dicho espacio son distintos.
- El showroom tiene como objetivo específico personalizar y enaltecer un producto VIP que se pueda relacionar a una aplicación o experiencia real del consumidor.
- La documentación de la estrategia del visual merchandising, debe especificar cada uno de los detalles que se desean cumplir, desde el acomodo de la mercancía con su respectiva distancia hasta la iluminación, entre más detallada sea la información, mayor éxito tendrá la implantación y réplica del diseño.



Explicación de temas con ejercicios prácticos



Diferencias entre tienda y showroom

Se reunirán en equipos:

1. Busquen un ejemplo en la red, tanto de un visual merchandising de tienda como de un showroom, y comparen sus características.
2. Definan las diferencias y los objetivos de cada uno.
3. Compartan en sesión plenaria.

Explicación de temas con ejercicios prácticos



Documentación exitosa

Se reunirán en equipos:

1. Enlisten entre todos, cuáles son los elementos que deben contemplar dentro de un manual de visual merchandising.
2. Organicen dichos elementos en formato de índice.
3. Presenten su propuesta en sesión plenaria.

Cierre

Es importante que reconozcas que un showroom es el último espacio a considerar dentro de la implantación del visual merchandising. Si no se tiene una operación y funcionalidad cien por ciento lograda previamente en el escaparatismo y exhibición de la tienda, la apertura de un showroom no es conveniente.

La documentación correcta del visual merchandising debe irse realizando a la par de su diseño e implementación, con el fin de poder contar con un manual de especificaciones al final del proyecto.



¡Gracias por tu atención!



Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, estas se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio

Todos los derechos reservados @ Universidad Tecmilenio

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor. El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO. Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.