



Regina Blessa

# MERCHANDISING NO PONTO-DE-VENDA

editora  
**atlas**

4ª Edição

# Resumo de Merchandising no Ponto de Venda

Ter um bom produto, ótimo preço, boa distribuição e muita propaganda não será suficiente para alavancar seus negócios se no 'ponto-de-venda' seu concorrente atingir o consumidor mais rápido e melhor que você.

As pesquisas mostram que 85 % das compras são decididas dentro da loja na hora da compra, o que tem levado muitas empresas a aumentar sua verba em merchandising para garantir que todo seu esforço de meses em planejamento e divulgação não seja perdido naqueles segundos finais no PDV em que o cliente leva para decidir se levará seu produto ou o do concorrente.

Este livro apresenta de forma prática as respostas para garantir seu sucesso perante seu consumidor em tópicos como técnicas de merchandising, ações promocionais, materiais e displays, pesquisas mundiais sobre PDV, compra por impulso, comportamento do consumidor, percepção visual, expositécnica, vitrinismo, atmosfera de compra, operação de loja, auto-serviço, atendimento ao cliente e mão-de-obra promocional.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)