DANONE

ONE PLANET. ONE HEALTH

IOGURTES

TOOL KIT PDV

Material propriedade Danone EDP

PREPARAMOS ESSE

GUIA ESPECIAL DA DANONE

PARA VOCÊ

Tudo simples para ajudar sua loja a **aumentar vendas, diminuir as perdas e organizar a gôndola.**

Para isso, organizamos o planejamento em seis etapas:

1. **ENTENDER** A CATEGORIA
2. **CONHECER** QUEM COMPRA
3. **GARANTIR** O SORTIMENTO IDEAL
4. **GERENCIAR** SEU ESPAÇO
5. **IMPLEMENTAR** SUA ESTRATÉGIA
6. **MONITORAR** RESULTADOS

Material propriedade Danone EDP.

ENTENDER

A CATEGORIA

Material propriedade Danone EDP.

AFINAL, O QUE É **O IOGURTE?**

Entenda os diferentes **formatos e composições:**

IOGURTE

fermentação por um grupo de bactérias

BEBIDA LÁCTEA

pode ser fermentado ou não, obrigatório soro do leite

LEITE FERMENTADO

fermentação por microorganismos específicos

PETIT SUISSE

queijo fresco, não maturado e com alta umidade

Material propriedade Danone EDP.

A tabela a seguir irá te ajudar **a classificar o seu mix de produtos** no sistema de sua rede

DIVIDIDOS POR **MOMENTOS DE CONSUMO,** SEGMENTOS E FORMATOS DE PRODUTOS

SIMPLES E NATURAL	Zero lactose
	Natural
	Light
PERFORMANCE	Proteína
VOCÊ EM EQUILÍBRIO	Probióticos
	Fermentados
NUTRIÇÃO E DIVERSÃO	Mundo infantil
PARA FAMÍLIA	Líquidos e polpas
SABORES IRRESISTÍVEIS	Gregos
	Sobremesa

INDIVIDUAL OU FAMILIAR	Garrafão
	Garrafinha
	Bandeja
	Saco
	Potão
	Potinho
	Pouch
	Colheirável

Material propriedade Danone EDP.

CONHECER
QUEM COMPRA

Material propriedade Danone EDP.

SABEMOS QUE O CONSUMIDOR

ADORA IOGURTE

PORÉM NÃO PLANEJA SUA COMPRA

1. **Mais da metade** dos clientes decidem o que comprar no PDV

2. Poucos costumam entrar no corredor (26%), mas quando acham o que procuram **a probabilidade de realizar a compra é alta** (69% de conversão)

QUEM COMPRA

- Mulher
- Compra sozinha
- Classe AB
- Criança em casa
- 35-45 anos

E esse cliente escolhe o produto geralmente ali na hora, em frente à gôndola - **baseado em algumas prioridades :**

- **Quem irá consumir o produto:** Família, Crianças, Eu
- **Momento de consumo:** Café, Lanche, Snack, Funcionalidade
- **Restrição/Composição do produto:** Zero Lactose, Light, Proteína
- **Tipo De Produto:** Polpa, Natural, Leite Fermentado
- **Embalagem:** Garrafão, Garrafinha, Bandeja, Individual
- **Sabor:** Frutas, Chocolate, Natural
- **Marca:** Preferida, Premium, Popular

Material propriedade Danone EDP.

GARANTIR

O SORTIMENTO IDEAL

Material propriedade Danone EDP.

PARA GARANTIR QUE O SEU CLIENTE

SEMPRE ACHE AQUELES PRODUTOS

QUE ELE GOSTA E CONSOME,

além de novidades e promoções, é importante entender o **SORTIMENTO** como uma ferramenta estratégica de vendas e satisfação do consumidor.

VOCÊ VAI GARANTIR O SORTIMENTO IDEAL NA SUA LOJA SE:

- Fizer **revisões** a cada 3 ou 6 meses
- Ficar atento às **particularidades** da sua região e do seu público. (Clusterizar)
- Pensar no **tamanho** e **espaço** da sua loja
- Fornecer espaços pré-definidos para cada **fornecedor**
- Calcular **margem** e **lucratividade** dos produtos nas escolhas do portfólio

ALÉM DISSO, É IMPORTANTE LEMBRAR DE:

- Reservar espaço para **novidades**, **lançamentos** e **novos produtos**
- Acompanhar se nos **3 primeiros meses** os novos cadastros estão performando
- Substituir um produto antigo a cada novo cadastro para **garantir equilíbrio**
- Cadastrar cada produto no **segmento correto**

Material propriedade Danone EDP.

PARA GARANTIR MAIS

RENTABILIDADE NA SUA GÔNDOLA

NÃO DEIXE DE:

- Equilibrar a quantidade de marcas com **custo-benefício**
- **Cuidado com promoções constantes** pois o consumidor perde referência do preço normal
- Deixar em destaque **itens com valor agregado maior** e novidades

Um bom sortimento garante menos ruptura, evita perdas e maximiza seu faturamento.
Dessa forma, você valoriza as marcas de maior margem e rentabilidade.

Para realizar sua revisão de sortimento acesse: gcat.danone.com.br

Material propriedade Danone EDP.

GERENCIAR
SEU ESPAÇO

Material propriedade Danone EDP.

APÓS ESSE PLANEJAMENTO,

É HORA DE ORGANIZAR A SUA GÔNDOLA

- Se tiver **a partir de 5 módulos,** use a segmentação abaixo como **estratégia**

*Espaços ilustrativos: a ser adaptado de acordo com regiões e perfis

Layout iniciando o fluxo com segmentos tendências (saudáveis) para gerar **atratividade** e finalização com segmentos de alto giro para influenciar a **visitação do corredor inteiro.**

- **13 Segmentos diferentes** (Origem Vegetal e Imunidade opcionais)
- Organizar do **mais saudável para o menos saudável**

Material propriedade Danone EDP.

ATÉ 4.5 MÓDULOS

Para racionalizar o layout, é importante definir a organização por fabricante ou por segmento

Ocasiões de consumo

PRODUTOS LÁCTEOS FRESCOS

SIMPLES E NATURAL	PERFORMANCE	VOCÊ EM EQUILÍBRIO	NUTRIÇÃO E DIVERSÃO	PARA A FAMÍLIA	SABORES IRRESISTÍVEIS

- Ordenar do fabricante **mais caro** para o **mais barato**

OU

Fabricantes

PRODUTOS LÁCTEOS FRESCOS

YAKULT	NESTLÉ	DANONE	VIGOR	LACTALIS

- Ordenar do fabricante **mais caro** para o **mais barato**

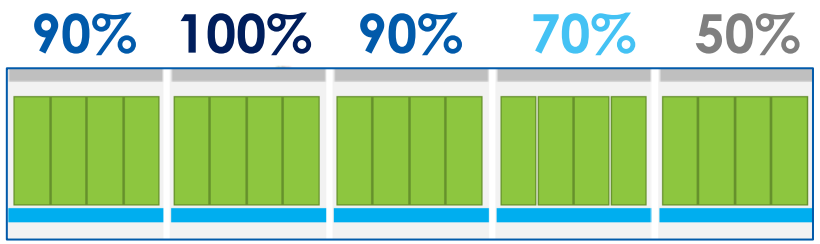
Layout iniciando o fluxo com segmentos mais **rentáveis** (gerando **lucratividade** para a gôndola), finalizando com segmentos de alto giro para influenciar a **visitação do corredor inteiro.**

SAIBA GERENCIAR A

MELHOR ÁREA

DO CORREDOR E GÔNDOLA

Fluxo de tráfego do cliente



A maioria dos clientes não percorre o corredor por completo.

A área mais visível é a que gira mais

O início e meio da gôndola é onde tem o maior tráfego

O área mais visível de iogurtes é altura dos olhos e na bacia

*É nessa área onde você deve colocar as principais marcas da categoria. Priorize deixar produtos de maior valor agregado e rentabilidade nesse espaço!

Para organizar sua gôndola evidenciando todos os principais espaços, **acesse: gcat.danone.com.br**

Material propriedade Danone EDP.

O POSICIONAMENTO IDEAL

GARANTE VISIBILIDADE

AO CONSUMIDOR E LUCRATIVIDADE PARA A LOJA

Reserve de 12 a 15 cm de espaço para cada produto

Arrume por blocagem, evitando as tripas de produtos

Agrupe **marcas**, **famílias** e produtos similares

LEMBRE-SE SEMPRE

Não deixe sabores similares próximos, assim evita-se confusão

A ordem de exposição deve ser dos **produtos mais caros** para os mais baratos

Organize por **cores e formatos** similares

para organizar sua gôndola acesse:

gcat.danone.com.br

Material propriedade Danone EDP.

IMPLEMENTAR

SUA ESTRATÉGIA

Material propriedade Danone EDP.

APÓS DESENHAR
O SEU PLANOGRAMA

faça um cronograma de datas com auxílio dos promotores para garantir uma virada de PDV com tranquilidade

Algumas datas são mais complexas – evite:

- Início e final do mês
- Sextas-feiras, finais de semana e feriados
- Dias de inventário

FAÇA A VIRADA
ANTES DE ABRIR A LOJA

ou então logo no começo do dia.

- No dia anterior não abasteça a gôndola, apenas frenteie
- Aproveite para higienizar as gôndolas usando sempre os EPI´s
- Em caso de ruptura, substitua por um produto do mesmo segmento
- Garanta o abastecimento para o dia
- Certifique que sua equipe está pronta e avisada da tarefa com antecedência
- Os materiais de ambientação são essenciais para ajudar o cliente a se achar

Material propriedade Danone EDP.

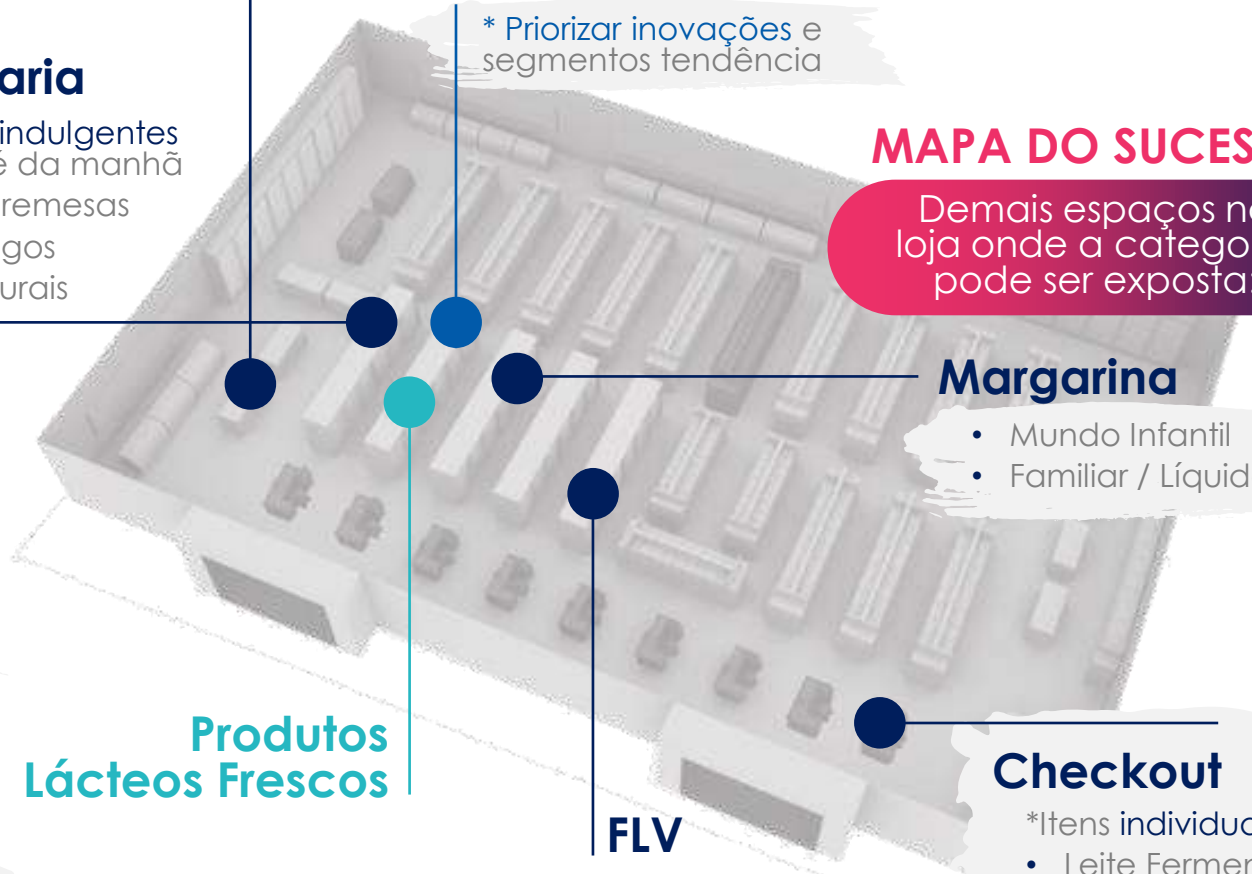
DICAS CHAVES PARA SEU PDV SER AINDA MAIS LUCRATIVO E ATRAENTE

- **Dominar a dinâmica** da loja: giro e estoque
- Estoque virtual: **dar baixa** semanalmente
- **Ajustar pedido**: de acordo com as vendas, com diferenciação de sku (nível sabor)
- **Colocar pedido**: sempre na data correta
- **Organizar loja** com data de **validade correta**: o que entra primeiro, sai primeiro

Espaço Secundário
Terminal
Ponto Natural

MAPA DO SUCESSO

Demais espaços na loja onde a categoria pode ser exposta:



Sucos
- L.Fermentado
- Light
- Liquidos/Smoothies

Terminal
* Priorizar inovações e segmentos tendência

Padaria
*Itens indulgentes e café da manhã
- Sobremesas
- Gregos
- Naturais

Margarina
- Mundo Infantil
- Familiar / Líquidos

Produtos Lácteos Frescos

FLV
*Itens individuais
- Leite Fermentado
- Light
- Funcional
- Proteicos

Checkout
*Itens individuais
- Leite Fermentado
- Sobremesa
- Proteicos

Material propriedade Danone EDP.

MONITORAR
RESULTADOS

Material propriedade Danone EDP.

AGORA QUE SUA GÔNDOLA ESTÁ ORGANIZADA E DESTACADA,

como monitorar os resultados e a efetividade?

Deixe um tempo para o cliente se acostumar. Em geral são 3 meses

Após esse tempo o aumento do faturamento pode chegar a 10%

AO PRIORIZAR AS ESCOLHAS DO CLIENTE GARANTIMOS UMA MELHOR EXPERIÊNCIA

Quanto mais satisfeito, maior a fidelização e a repetição de compra no seu estabelecimento!

Posicionamento por ocasião de consumo destaca as novidades e aumenta o interesse do consumidor

*Garanta que seu planograma está sendo seguido à risca na sua loja, acompanhando o dia a dia e mapeando alterações e correções. Compare os resultados com o CRM (ticket médio, mix de segmentos, etc)

Material propriedade Danone EDP.

BARREIRAS E ALAVANCAS PARA O CRESCIMENTO

Mesmo com sua gôndola organizada e atrativa, ainda existem maneiras de destacar os produtos e evitar alguns **problemas**:

Alavancas

- Funcionalidades
- Ocasião de consumo
- Preço/promoção
- Execução gerenciada
- Conversão alta

Barreiras

- Data de validade
- Ruptura
- Desorganização
- Má Visibilidade
- Preço errado

Um dos **principais benefícios** de seguir uma estratégia de PDV bem executada é evitar as perdas – tão nocivas à lucratividade.

Para isso, ter o **pedido na hora certa** e na quantidade adequada são fundamentais.

7 dias | **14** dias

+3 semanas consumo

Cliente **disposto a comprar**

50% data de vencimento

7 dias | **25** dias

menos de 2 semanas para consumo

Cliente **preocupado quer $$$**

Material propriedade Danone EDP.

GERENCIAMENTO
DE CATEGORIAS
DANONE

Contato:

Portal gc.danone.com.br

Email: gc@danone.com