

T1 MERCHANDISING

MINICANVAS

Minicanvas. Video.

Activitat. Pensa un producte i fes un minicanvas.

Introducció. Preguntes.

1. Quins tipus d'establiments comercials conec?
2. Sempre hi ha les mateixes ofertes, als establiments comercials? Quins tipus d'ofertes he vist?
3. Creus que per tots els espais de les superfícies comercials hi passa la mateixa quantitat de gent?
4. Així com estan col.locats els productes influeix en el seu consum o venda? Explica-ho.
5. Com t'agrada que estigui distribuïda una superfície comercial? Explica-ho i acompanya-ho d'un dibuix (fes un plànol).
6. Què és la publicitat en el lloc de venda?
7. Representa 5 senyals o cartells que hagin vist en alguna tenda.
8. I un mostrador, com t'agrada? Dibuixa'n un que et cridi l'atenció.
9. Posa 3 exemples d'animació en el lloc de venda.
10. Quan es munta un aparador, quines mesures de seguretat s'han de prendre? I quan es posen cartells a dins una tenda?

Màrqueting. Definició.

Què és el màrqueting. Video.

Escriure definició.

Marxandatge. Definició.

Marxandatge. Video.

Escriure definició.

Activitat. Seccions. En un autoservei d'alimentació, fes una distribució per seccions (mínim 8) amb entrada i sortida per llocs diferents, i per què ho posam d'una manera determinada (lay-out).

Activitat. Tria 2 marques 1. d'aigua i 2. de mòbils i digués a quin tipus de públic vol arribar cada un. Després ho situareu dins la tenda.

ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA. MCGRAW-HILL (es pot veure sencer) CFGM

ioc.xtec.cat Animació en el punt de venda (o similar, no estic segur)

ACTIVITAT (SOLUCIONARIO DPV UD1 editex)

1. ¿Qué entiendes por distribución comercial? ¿Qué beneficios crees que te reporta en tu vida diaria?
2. ¿Sabes qué es un intermediario? ¿Cuál es la diferencia entre un minorista y un mayorista?
3. ¿Qué tipos de establecimientos conoces? Si tuvieras que aconsejar a tus amigos , ¿cuál le recomendarías?

4. En cuanto a la forma jurídica de la empresa, ¿qué opciones conoces para emprender un negocio?
5. Analiza las diferencias entre el comercio tradicional y el de libre servicio. ¿Cuál de los dos sistemas predomina en tu entorno?
6. Expón algún ejemplo de establecimientos comerciales donde convivan el comercio tradicional y el de libre servicio.
7. Indica cuál es la estrategia de distribución más adecuada (intensiva, selectiva o exclusiva) para los siguientes productos:
8. Maletas de viaje Samsonite Selectiva Chocolate Godiva Selectiva Cava Freixenet Intensiva Coche Lamborghini Exclusiva Champán Moët & Chandon Selectiva Ropa interior Calvin Klein Selectiva Reloj Rolex Selectiva Leche Puleva Intensiva Chocolate Milka Intensiva
9. De las variedades comerciales comercio electrónico (sin establecimiento comercial y sin contacto)- comercio tradicional (con establecimiento comercial y con contacto), ¿cuál usarías para los siguientes productos? Comenta las razones por las que no compras a través de internet los productos que has señalado que compras en los establecimientos físicos.
–Ropa y complementos–Viajes–Libros–Productos alimentarios–Aparatos informáticos–Electrodomésticos
10. Observa el cuadro que se muestra a continuación y contesta a las siguientes preguntas: En función de los datos expuestos en la tabla, ¿se puede decir que el sector de la distribución alimentaria está altamente concentrado en un pequeño conjunto de empresas? –¿Qué características crees que hacen que estas empresas lideren el sector de la distribución alimentaria? –¿Qué dificultades puede encontrarse un emprendedor que decida crear una empresa de distribución de productos alimentarios? –¿Cuál crees que será el futuro próximo del sector de la distribución alimentaria en España? Concentració.

A partir dels dos vídeos següents, prepara cinc preguntes relacionades amb les zones fredes i calentes d'un establiment i després ho comentarem a classe amb els companys.

[ZONAS FRÍAS Y ZONAS CALIENTES 1](#)

[ZONAS FRÍAS Y ZONAS CALIENTES 2](#)

Enumera les seccions que hi ha al supermercat que visita l'artista del vídeo següent.

[SECCIONS D'UN SUPERMERCAT](#)

A més de les anteriors, en coneixes més, de seccions d'un supermercat?

I si l'establiment ven altres productes diferents de l'alimentació, quines seccions podem trobar?

Com ho ubicaries dins l'establiment?

(Consulta el llibre de text, p. 20-21)

MOBILIARI COMERCIAL

El video anterior serveix d'introducció per: tipus de mobiliari i la seva disposició en el punt de venda.

Activitat. Per grups, planteja 5 preguntes de la part que toqui del tema a la resta de la classe, es contestaran individualment (si basten els llibres) i es resoldrà a classe. HI HA EL DOCUMENT APART.

Activitat. Cerca què és el marxandatge i les tècniques que s'apliquen en els establiments comercials (mínim 10) (AMB ORDINADOR)

(VEURE ACTIVITATS DEL LLIBRE- FALTA 1.1 P. 48- AMB ORDINADOR)

Activitat. Contesta les preguntes següents (AMB ORDINADOR):

1. Què és un *banner*? I un *x-banner*? I un *roll up banner*?
2. Què és un *display* publicitari?
3. Què són els *digital signages*?
4. Què vol dir *mass media*?

Activitat. Sopa de lletres (document apart).

Tipus de senyals

Activitat. Cerca quins tipus de senyals hi ha i anota-ho en el quadern. Amb una cartolina, inventa't un senyal de qualsevol tipus que es pugui posar a un local comercial.

Activitat. Jugar al penjat únicament amb paraules relacionades amb el tema.

Activitat. Paraules encadenades relacionades amb el tema.

Activitat. Passaparaula relacionat amb el tema.

Activitat. Fer un cartell amb canva relacionat amb l'hort escolar.

Activitat. Elabora un cronograma (planificació dels canvis de l'aparador al llarg de l'any) tenint en compte almenys:

- estacions de l'any
- èpoques de rebaixes
- dates comercials assenyalades (San Valentín, Dia de la Mare i del Pare, Nadal, etc.)
- festivitats locals de la Comunitat autònoma o de la ciutat

