

Security está fazendo o maior sucesso!



Security

A Goldbell Representações esta trabalhando de forma eficaz a comercialização e a divulgação da bebida francesa – SECURITY. A bebida já esta sendo comercializada em mais de 60 lojas de conveniência no Rio de Janeiro e agora em Setembro, o Security se expandirá para as praças de São Paulo e região Sul do Brasil.

Vamos conhecer o trabalho desses empreendedores de sucesso, que em tão pouco tempo, tornaram o Security a bebidinha da moda no Rio de Janeiro.

Ações de merchandising para o produto no campo

- » Abertura do ponto de venda pela equipe de vendas do distribuidor;
- » Visita ao ponto de venda já ativado, para avaliação da quantidade x necessidade dos materiais promocionais pela equipe de merchandising da GoldBell Representações ;
- » Divulgação do novo ponto de venda ativado no site: www.bebasecurity.com.br em " Onde encontrar", divulgação no Google e em outras mídias digitais; que tornam o novo ponto de venda ativado visível para aproximadamente 1.000 pessoas por dia.
- » Após a ativação do ponto de venda, é realizado na

própria loja um treinamento de produto com os atendentes e gerentes. Distribuição de amostras para teste e adesão dos atendentes;

Materiais de Merchandising

- » Display de 10 unidades com sinalização (Ressaca Nunca Mais);
- » Display de 20 unidades com sinalização (Ressaca Nunca Mais) com dispositivo lateral porta flyer;
- » Flyer informativo no modelo da garrafinha;

- » Adesivo de sinalização (Aqui tem – Security – Ressaca Nunca Mais);
- » Adesivo desenvolvido com arte e tamanho exclusivo para atender a necessidade de cada ponto de venda;
- » MóBILE (Aqui tem – Security – Ressaca Nunca Mais);
- » Banner (Ponto de venda: Apresenta Security feito sob medida para atender a necessidade de cada ponto de venda);
- » Demonstradora / Impulsionadora nos pontos de venda.



Acompanhamento – Coordenação de Merchandising

A equipe de merchandising realiza visitas semanais nas lojas, para avaliação de:

- » Acompanhamento das vendas e equilibrar o preço ao consumidor final;
- » Redefinir estratégias para cada ponto de venda específico;
- » Refazer treinamentos aos atendentes e gerentes;
- » Fazer relacionamento com ponto de venda;
- » Garantir reposição eficaz do produto;
- » Melhorar posicionamento do produto;
- » Informar matérias publicadas na mídia;
- » Fazer a reposição dos materiais de merchandising.

Além de todo trabalho feito diretamente no ponto de venda, a GoldBell Representações, é agressiva na sua área de assessoria de imprensa. O produto esta sendo notícia em vários e importantes veículos de comunicação, tais como: Jornal O Globo, revista Playboy entre outros.

Fonte

Divulgação Security

