

Mechandising según tipo de producto

Tipos

- Merchandising para el Cliente-Oportunista: Conocido como shopper, es aquel cliente que busca y compara las alternativas en el mercado. A ellos se les aplican las técnicas de Marketing de Entrada.
- Merchandising para el Cliente-Comprador: Conocido como cliente buyer. Es el cliente que concreta la compra en el establecimiento según una compra planificada. En este caso la estrategia de merchandising debe pasar por incentivar también la compra compulsiva, conocida como marketing de salida.
- Estas acciones se pueden combinar con estrategias de merchandising promocional, para un tiempo definido, merchandising permanente o el merchandising estacional.