

ÍNDICE

1.INTRODUCCIÓN

2.COMPOSICIÓN DEL SURTIDO

3.PLANOGRAMA Y ORGANIZACIÓN FÍSICA

4.MOBILIARIO

5.LINEAL

6.CONCLUSIÓN

PULL & BEAR PULL & BEAR PULL & BEAR
PULL & BEAR PULL & BEAR PULL & BEAR
PULL & BEAR PULL & BEAR PULL & BEAR
PULL & BEAR PULL & BEAR PULL & BEAR

01 INTRODUCCIÓN

Vamos a analizar el establecimiento comercial Pull & Bear del Centro Comercial Ruta de La Plata teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- Composición del surtido de la tienda.
- Distribución mediante un planograma y su análisis.
- El mobiliario.
- Lineales.

Después finalizaremos con una conclusión de los contenidos hablados en los puntos anteriormente mencionados.



02

COMPOSICIÓN DEL SURTIDO

Dentro del establecimiento encontramos dos secciones claras:

- Hombre
- Mujer

Éstas están divididas por la mitad del establecimiento. La parte izquierda es sección mujer y la parte derecha es sección de hombres.

Dentro de cada sección encontramos las siguientes familias:

SECCIÓN MUJER	SECCIÓN HOMBRE
<ul style="list-style-type: none">• Ropa• Zapatos• Denim Collection• Bolsos• Accesorios	<ul style="list-style-type: none">• Ropa• Zapatos• Denim Collection• Bolsos/Mochilas• Accesorios

las nuevas colecciones se colocan al fondo tanto en hombre como en mujer. Los accesorios y bolsos están al fondo al lado de la nueva colección y también en las columnas colocadas en cada sección.

Toda la colección denim va junta en un mismo lineal. Los zapatos van colocados alrededor de todo el establecimiento. debajo de las mesas, al lado de varios maniquís vestidos y al lado de algunos burros.

Dentro de cada encontramos las siguientes subfamilias:

SUBFAMILIAS MUJER	SUBFAMILIAS HOMBRE
<p>ROPA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeans • Pantalones • Cazadoras • Chalecos • Blazers • Vestidos • Tops y bodies • Camisetas • Punto • Sudaderas • Chándal • Petos y monos • Blusas y camisas • Faldas • Shorts y bermudas • Bikinis y bañadores 	<p>ROPA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeans • Pantalones • Camisetas • Sudaderas • Cazadoras • Bermudas • Camisas • Sobre camisas • Punto • Chándal
<p>ZAPATOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Botas Y botines • Zapatillas • Zapatos planos • Zapatos de tacón • Sandalias • Botas biker • Mary Jane • Cowboy • Fiestas y eventos 	<p>ZAPATOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapatillas • Zapatos casual • Botas y botines • Sandalias • Alpargatas • Piel

SUBFAMILIAS MUJER**DENIM COLLECTION:**

- Jeans
- Vestidos
- Petos y monos
- Cazadoras y chalecos
- Camisas y tops
- Faldas y shorts
- Zapatos y accesorios

BOLSOS:

- Bolsos grandes
- Bandoleras
- Bolsos de hombro
- Riñoneras y porta móviles
- Mochilas
- Tote bags
- Carteras y neceseres
- Denim
- Fiestas y eventos

ACCESORIOS:

- Collares
- Pendientes
- Pulseras
- Anillos
- Gorras y gorros
- Accesorios móvil
- Accesorios pelo
- Gafas de sol
- Bufandas y pañuelos
- Cinturones
- Calcetines

SUBFAMILIAS HOMBRE**DENIM COLLECTION:**

- Jeans
- Bermudas
- Cazadoras

BOLSOS/MOCHILAS:

- Bandoleras
- Riñoneras
- Mochilas
- Bolsos de viaje

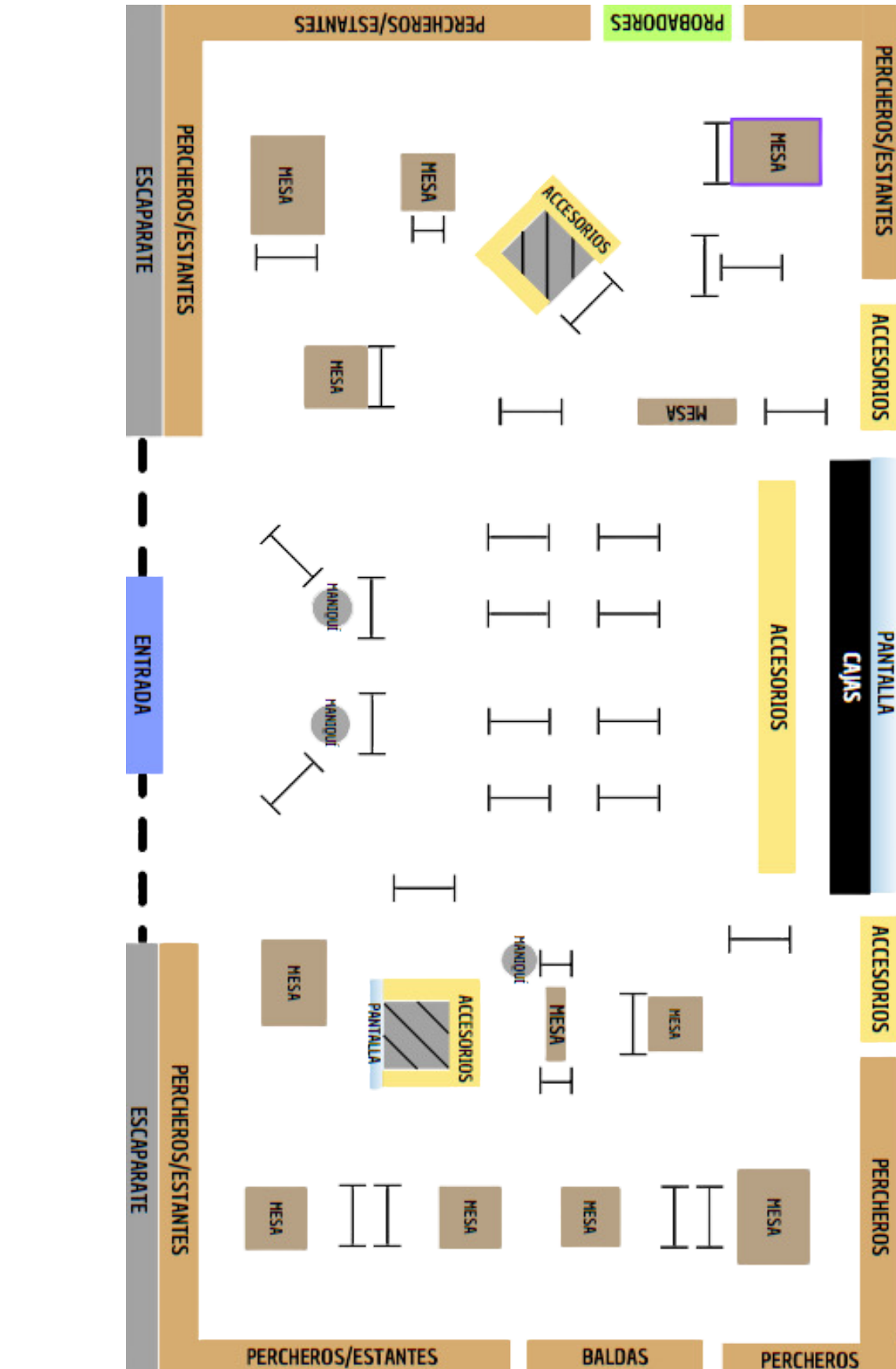
ACCESORIOS:

- Ropa interior
- Bisutería
- Calcetines
- Carteras
- Gorras y gorros
- Cinturones
- Gafas de sol
- Accesorios móvil
- Riñoneras y bolsas
- Bañadores

03

PLANOGRAMA Y ORGANIZACIÓN FÍSICA

Aquí tenemos un plano del establecimiento que realizamos a raíz de la visita realizada:



04 MOBILIARIO

El mobiliario del establecimiento es el siguiente:



BURROS



MESAS



VELETA CORNER



MOSTRADOR



PERCHERO DE PARED

05 LINEAL

5.1 Uso de los niveles para exponer los productos:

A continuación exponemos como están distribuidos los productos en los niveles de lineal:

- Nivel de los ojos: se encuentran los productos más llamativos con colores y estampados, productos más caros de la tienda.
- Nivel de las manos: en este nivel están situadas las mesas y algunas estanterías. Los productos son básicos de armario y ofertas.
- Ras del suelo: lo utilizan para colocar zapatillas y zapatos.



5.2 Presentación:

- Usando el criterio de las formas básicas concluimos que:

La exposición de los productos en algunas zonas es horizontal como en la zona de nueva colección y las mesas, pero en otras es vertical como en la parte de los vaqueros y las camisetas. A la vez tenemos productos que se complementan en la misma sección.

Por lo tanto creemos que tiene una exposición mixta y complementaria.

- Usando el criterio de tipología de compra concluimos que:

La exposición de los productos en zonas como columnas y cerca del mostrador son por impulso, en las veletas y burros son de oferta/ocasión y en zonas como las mesas son planificadas.



06 CONCLUSIÓN

Creemos que viendo los puntos anteriormente expuestos en el informe, el establecimiento comercial Pull & Bear tiene:

- Un amplio surtido de productos
- Una buena distribución física del mismo aunque se podría mejorar, colocando cartelería.
- Una utilización de mobiliario adecuada
- Un gran lineal dividido en diferentes criterios de colocación

PULL & BEAR PULL & BEAR PULL & BEAR
PULL & BEAR PULL & BEAR PULL & BEAR
PULL & BEAR PULL & BEAR PULL & BEAR
PULL & BEAR PULL & BEAR PULL & BEAR