

ANÁLISIS DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL



Realizado por:

Marina Méndez Rodríguez

Lucía Jara Díaz

Andrea Borrega Duque

ÍNDICE

1. EXPLICACIÓN SOBRE LA TEMÁTICA DEL TRABAJO.	4
2. INTRODUCCIÓN.	5
3. COMPOSICIÓN DEL SURTIDO.	6
4. PLANOGRAMA Y ORGANIZACIÓN FÍSICA DEL SURTIDO.	10
5. MOBILIARIO.	11
6. EL LINEAL.	14
7. CONCLUSIÓN	15
8. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS	15

1. EXPLICACIÓN SOBRE LA TEMÁTICA DEL TRABAJO.

Desde la asignatura Técnicas de Ventas y Negociación del 2º curso del Grado Superior Gestión de Ventas y Espacios Comerciales se pide analizar el diseño interior de la superficie de ventas 'Stradivarius'.

El análisis debe contener los siguiente aspectos:

- Introducción.
- Composición del surtido.
- Planograma y organización física del surtido.
- Mobiliario.
- Lineal.
- Conclusión.

2. INTRODUCCIÓN.

Stradivarius es una cadena de tiendas de moda juvenil fundada en el año 1994 por la familia catalana Triquell, vendida años más tarde al grupo Inditex por la compra del 90% de participación.



Sus tiendas, amplias y con ambientación dinámica, ofrecen una gran ventaja de posibilidades de ropa y accesorios para mujeres, con un estilo informal, imaginativo y emprendedor.

3. COMPOSICIÓN DEL SURTIDO.

El surtido es el conjunto de artículos que un establecimiento comercial ofrece para su venta. Son los productos que están presentes en la sala.

El surtido de 'Stradivarius' se organiza de la siguiente manera:

ROPA: está distribuida por toda la tienda. Esto hace que el cliente la recorra y pueda observar la mayoría de los productos. Además, guardan un orden lógico que crea armonía y que permite al cliente saber donde se ubican los productos.



ZAPATOS: están ubicados en estanterías cerca de la entrada y de los probadores, entre percheros de ropa, en mesas y debajo de burros y percheros, haciendo que el cliente tenga que recorrer toda la sala de ventas.

El calzado se encuentra en los puntos fríos del establecimiento, ya que se ubica en zonas poco visibles y ubicaciones escondidas.



ACCESORIOS: se encuentran al lado de las cajas de pago. Esto hará que cuando el cliente vaya a pagar, se pare a ver o incluso comprar algún producto.



FAMILIAS:

Las familias en Stradivarius se dividen en las secciones siguientes:

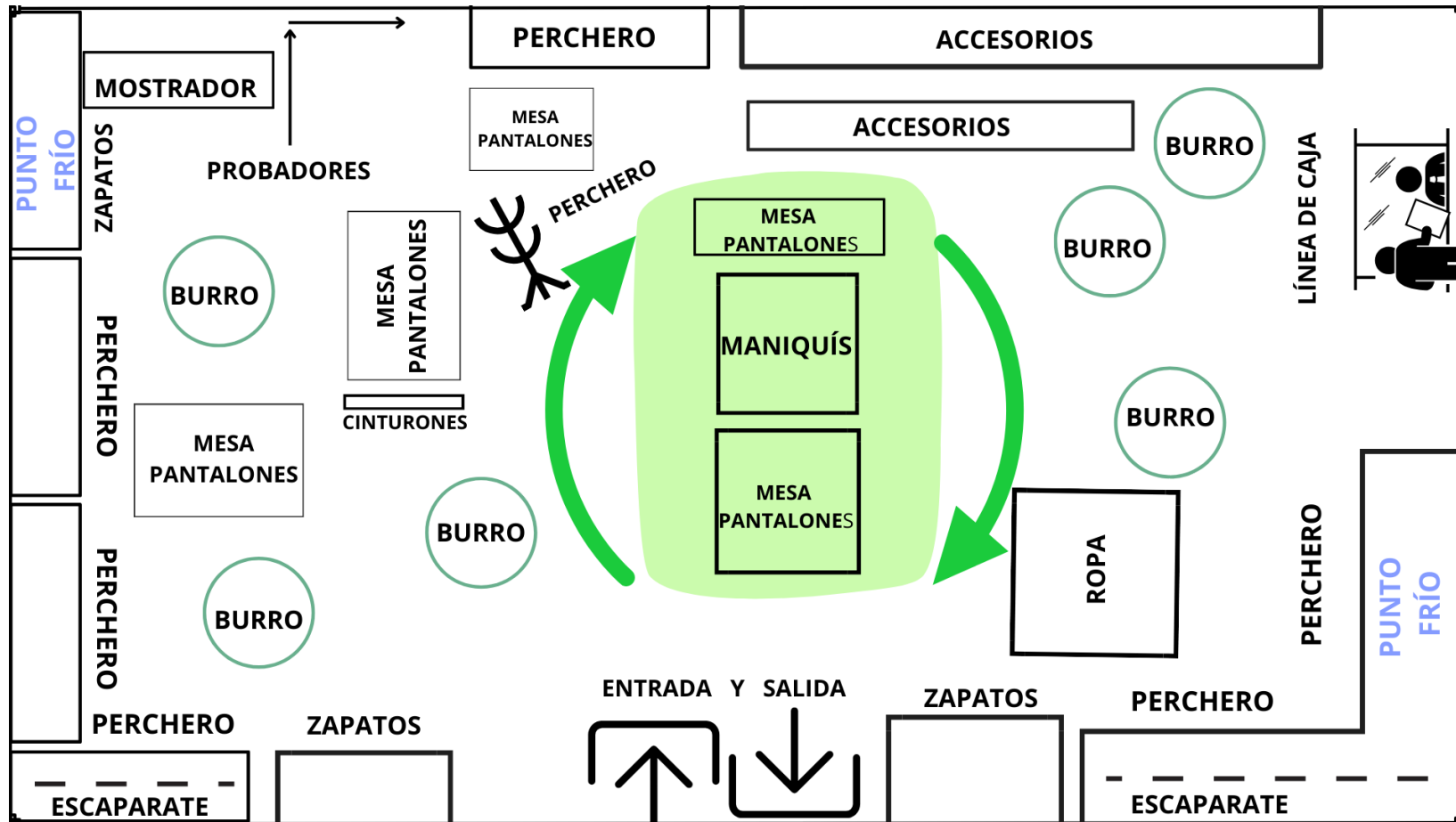


SUBFAMILIAS:

Las subfamilias son subdivisiones de una determinada familia, que se clasifican en función de múltiples criterios, en este caso, hemos optado por centrarnos en la familia de zapatos, que podemos observar a continuación :

<p>BOTAS Y BOTINES</p>	<p>ZAPATILLAS</p>	<p>ZAPATOS PLANOS</p>	<p>ZAPATOS TACÓN</p>
<p>BOTAS ALTAS TACÓN 49.99€</p> 	<p>ZAPATILLAS CASUAL RETRO 25.99€</p> 	<p>BAILARINAS PLANAS DORADA 22.99€</p> 	<p>ZAPATO TACÓN AGUJA 25.99€</p> 
<p>ZAPATOS DE FIESTAS</p>	<p>SANDALIAS</p>	<p>COWBOY</p>	
<p>BOTÍN TACÓN DORADO 29.99€</p> 	<p>SANDALIAS DORADAS TACÓN 25.99€</p> 	<p>BOTÍN TACÓN COWBOY 49.99€</p> 	

4. PLANOGRAMA Y ORGANIZACIÓN FÍSICA DEL SURTIDO.



5. MOBILIARIO.

El mobiliario es el conjunto de muebles, accesorios y elementos, fabricados y diseñados con la finalidad de presentar, organizar y exponer los productos de la manera más idónea posible, proporcionando a los consumidores una experiencia de compra satisfactoria y facilitando todo el proceso de la misma.

El mobiliario utilizado en el establecimiento 'Stradivarius' del Centro Comercial Ruta de la Plata es el siguiente:

- BURROS Y PERCHEROS: se utilizan para colocar la ropa.



- **VELETA CORNER:** son un tipo de perchero pero de forma redonda.



- **PANEL WALL:** sirve para exponer artículos mediante blíster, que es un soporte de cartón o cartulina sobre el que va pegada una lámina de plástico transparente con cavidades en las que se alojan los distintos artículos.



- **ESTANTERÍAS MURALES:** permite un acceso inmediato al producto. Incluye fondos en toda la parte trasera para ocultar la pared y mejorar la estética del negocio.



- **ESTANTES FLOTANTES:** son repisas que sirven para colocar productos. Se les llama estantes flotantes porque transmiten la sensación de estar flotando.



- **MESAS:** sirven para exponer artículos a baja altura.



- **EXPOSITOR DE VENTA VISUAL:** se colocan productos de compra impulsiva.



6. EL LINEAL.

El lineal es todo el espacio que se destina a exponer productos que se incluyen en la oferta comercial. Además, debe facilitar el acceso a la clientela.

- NIVEL A RAS DEL SUELO:

Los productos que se encuentran a ras del suelo en este establecimiento son los zapatos, ya que se ubican debajo de percheros y de estanterías murales.

- NIVEL A LA ALTURA DE LA MANO:

En este nivel encontramos mesas donde se ubican pantalones y sudaderas; veleta corner y percheros lineales, donde están colocadas chaquetas, abrigos, pantalones y jerséis; expositores de venta visual, donde se exponen carteras, agendas y accesorios; panel wall, ubicación en la que encontramos diferentes tipos de artículos, y , estanterías murales, están situadas colonias y calzado.

- NIVEL A LA ALTURA DE LOS OJOS:

En este nivel encontramos maniqués, en los que se exponen looks completos; percheros lineales, donde están ubicadas camisetas, sudaderas y jerséis; panel wall, encontrando diferentes tipos de artículos, y, estanterías murales donde se ubican colonias y calzado.

- NIVEL A LA ALTURA DE SOMBRERO:

A la altura del sombrero tenemos pocos productos, por ejemplo mochilas, bolsos, gorros...

NIVEL A LA
ALTURA
DEL SOMBRERO

NIVEL A LA
ALTURA
DE LOS OJOS

NIVEL A LA
ALTURA
DE LA MANO

NIVEL A RAS
DEL SUELO



7. CONCLUSIÓN.

Tras haber realizado este análisis, nos hemos dado cuenta de lo importante que es hacerlo, para comprender cómo se distribuye y ordena un establecimiento comercial. Además de haber podido analizar la ubicación de las distintas familias de productos, los puntos fríos y calientes de la sala de venta, y con ello, conocer cuáles son las zonas que más clientes las transitan.

También hemos podido conocer el tipo de mobiliario usado en 'Stradivarius' del Centro Comercial Ruta de la Plata.

Por todo ello podemos decir que Stradivarius tiene una gran distribución de la superficie, así como una excelente disposición del mobiliario y exposición de los productos. Pudiendo mejorar la distribución de los puntos fríos.

8. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS.

- Visita al Establecimiento Comercial Ruta de la Plata.
- Página web de Stradivarius.
(<https://www.stradivarius.com/es/mujer/zapatos/cowboy-n2012>)
- Apuntes del temario de la asignatura de Escaparatismo.
- Apuntes del temario de la asignatura de Gestión de Productos y Promociones.