

LANZAMIENTO

BUDINES INTEGRALES

MANUAL DE EJECUCIÓN

OBJETIVOS DEL MANUAL

OBJETIVO GENERAL

Acompañar la construcción del espacio saludable dentro de la panadería con elementos estratégicos para el punto de venta

→ **construcción de identidad de espacio con impacto visual.**

Este manual define el cómo de la Ejecución de los materiales y Budines Saludables, brindando los lineamientos generales y particulares con el fin de lograr la excelencia en la ejecución, ofreciendo un marco más exacto para la gestión y Exhibición Eficiente dentro de cada panadería.

LOS DETALLES IMPORTAN

Lo que puede resultar algo pequeño en un punto de venta por lo general nunca lo es. Las pequeñas ventajas, aquellos detalles de ejecución, son muy importantes, y pueden hacer la diferencia a favor o en contra nuestro.

Cuando multiplicamos esos detalles por los miles de puntos de ventas que atendemos todos los días, o los millones de consumidores que nos eligen cada día, **entendemos que una ejecución excelente realmente hace la diferencia.**



¿QUÉ SE VA A LANZAR?

BUDINES INTEGRALES



CON GRANOLA

Contiene harina integral, avena arrollada, salvado de trigo y granola de almendras, semillas de lino y de girasol.



CON AVENA y FRUTAS

Contiene harina integral, avena arrollada y salvado de trigo y frutas como manzana, arándanos y pasas de uva.

¿CUANDO? Para la ocasión de consumo: Desayuno y Merienda.

¿CÓMO? Date un gusto balanceado (La energía de la granola y la fruta como fuente de fibra).

Premezclas con el 100% de los ingrediente secos incluidos, permite elaborar de manera sencilla Budines de distintos tamaños, distintos formatos como cookies y muchas opciones más para el desayuno o merienda.

A través de los **materiales de ejecución** queremos lograr generar un **espacio saludable y reconocimiento de los nuevos productos.**

DROP DIARIO

Un (1) budín de cada variedad, por punto de venta, por día.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						
BF BG	BF BG	BF BG	BF BG	BF BG	BF BG	BF BG

Referencias

BG Budín con Granola

BF Budín con Avena y Frutas

¿QUÉ ES UNA BUENA EJECUCIÓN EN PANADERÍAS?

En una panadería, la exhibición no es **solo "acomodar productos"**: es la forma en la que se le muestra al cliente la calidad, variedad y oficio en pocos segundos.

Una buena exhibición presenta el pan, la pastelería y las especialidades de manera prolija, atractiva y fácil de elegir, **para que el cliente se tiente, compre más y vuelva.**

¿QUÉ GANA LA PANADERÍA CON UNA BUENA EJECUCIÓN?

Da **mayor visibilidad** a la propuesta y refuerza la **percepción de calidad** (orden, frescura y confianza).

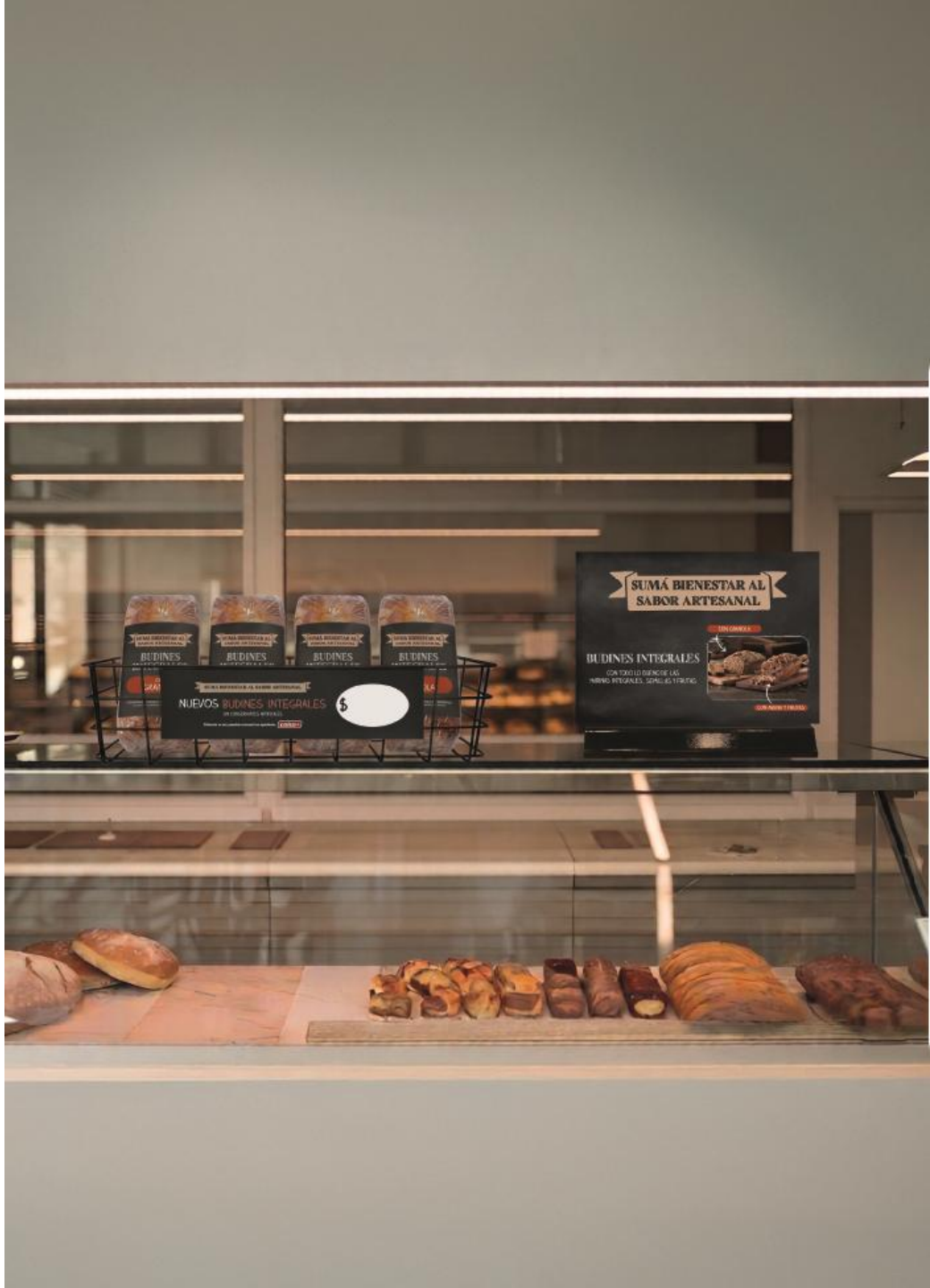
Invita a la compra por impulso: lo que se ve bien, se vende mejor.

Mejora el margen al destacar productos de mayor aporte al negocio.

Facilita el **cross-selling** (por ejemplo: café + budín).

Te **posiciona como** experto y refuerza la **identidad de marca.**

Ayuda a mantener un estándar homogéneo entre sucursales y agiliza la atención.




calsa
MANUAL DE CADENAS

> **Material cadenas |** PERSONALIZABLE

Exhibidor de pie MADERA

Cod. 9124638

Medidas:
49 cm x 176 cm x 50 cm

- **Cantidad de producto a exhibir**: Se recomienda exhibir productos según planograma.
- Disposición de cenefas (primero cenefa + rico, luego + saludable, luego + artesanal).
- **Ubicación recomendada**: sector destino o sector especialidades → zona caliente

Aclaración:

- Los productos deben ir enfilmados o en bolsa de polipropileno.
- La cenefa tiene una ranura de termodoblado para colocar en el canasto, en la parte del frente, según disposición previamente recomendada.



> **Material cadenas |** PERSONALIZABLE

Exhibidor de pie MADERA y HIERRO

Cod. 9124639

Medidas:
49 cm x 176 cm x 50 cm

- **Cantidad de producto a exhibir**: Se recomienda exhibir productos según planograma.
- Disposición de cenefas (primero cenefa + rico, luego + saludable, luego + artesanal).
- **Ubicación recomendada**: sector destino o sector especialidades → zona caliente

Aclaración:

- Los productos deben ir enfilmados o en bolsa de polipropileno.
- La cenefa tiene una ranura de termodoblado para colocar en el canasto, en la parte del frente, según disposición previamente recomendada.



> **Material cadenas |** PERSONALIZABLE

Exhibidor de pie HIERRO

Cod. 9124640

Medidas:
49 cm x 176 cm x 50 cm

- **Cantidad de producto a exhibir**: Se recomienda exhibir productos según planograma.
- Disposición de cenefas (primero cenefa + rico, luego + saludable, luego + artesanal).
- **Ubicación recomendada**: sector destino o sector especialidades → zona caliente

Aclaración:

- Los productos deben ir enfilmados o en bolsa de polipropileno.
- La cenefa tiene una ranura de termodoblado para colocar en el canasto, en la parte del frente, según disposición previamente recomendada.
- **No colocar productos sobre la base de madera.**



Exhibidor CANASTO con base de MADERA

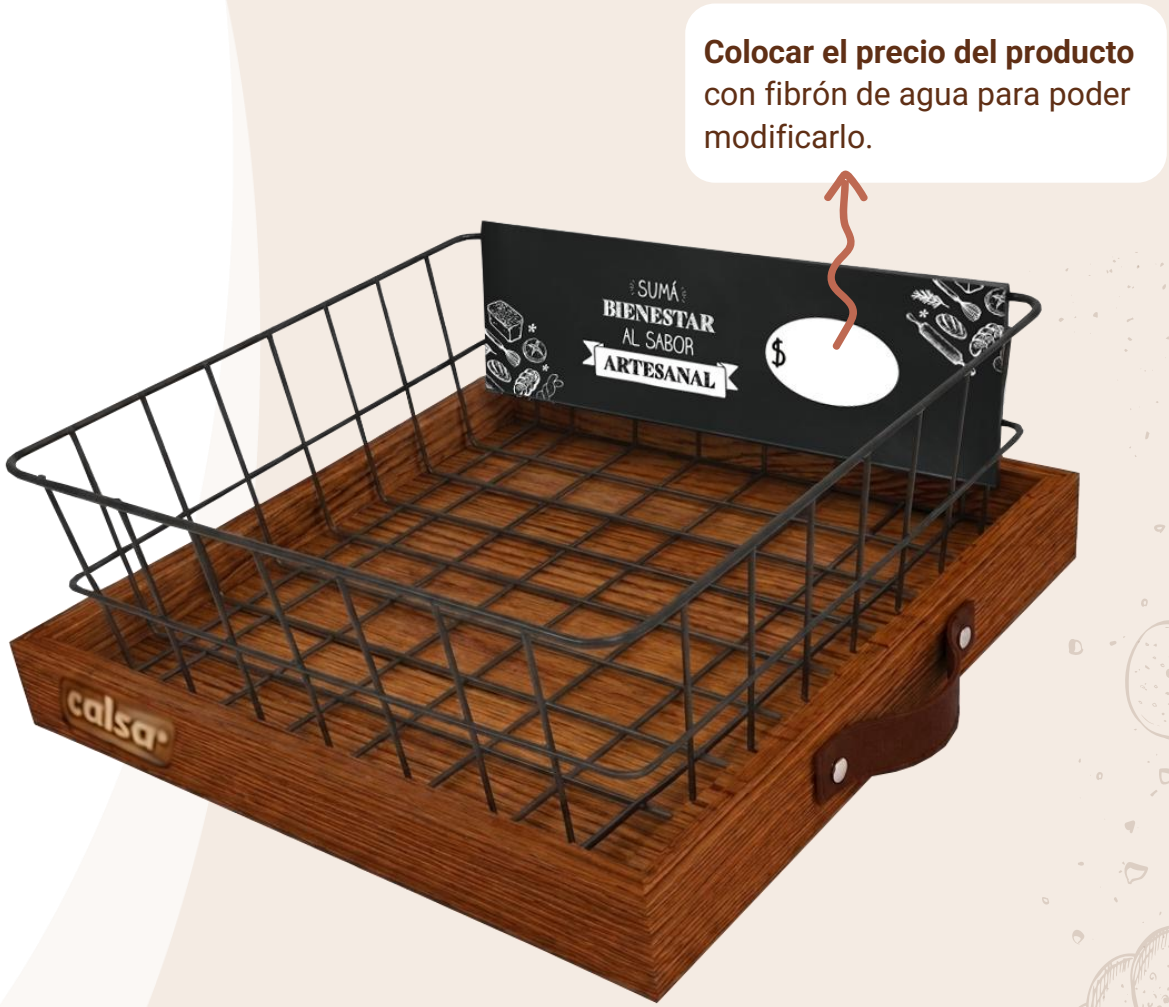
Cod. 9124584

Medidas:
40 cm x 22 cm x 35 cm

- **Cantidad de producto a exhibir**: Se recomienda exhibir productos según planograma.
- **Ubicación recomendada**: sector destino y sector especialidades o sector caja → zona caliente

Aclaración:

- Los productos deben ir enfilmados o en bolsa de polipropileno.
- La cenefa tiene una ranura de termodoblado para colocar en el canasto, en la parte del frente, según disposición previamente recomendada.



Exhibidor canasto

Cod. 9124691

Medidas:
37,5 cm x 10,7 cm x 25,6 cm

- **Cantidad de producto a exhibir**: Se recomienda exhibir productos según planograma.
- **Ubicación recomendada**: sector destino y sector especialidades o sector caja → zona caliente

Aclaración:

- Los productos deben ir enfilmados o en bolsa de polipropileno.



Glorificador para mostrador

Cod. 9124643

Medidas:
Plegado:40 cm x 22 cm x 22 cm.
Desplegado: 40 cm x 22 cm x 70 cm.

- **Ubicación recomendada**: sector destino y sector especialidades o sector caja → zona caliente
- **Material:** Tablero de pino con terminación de laqueado roble oscuro y bases de hierro.

Aclaración:

- Los productos deben ir enfilmados o en bolsa de polipropileno. La única excepción es el budín de la bandeja inferior, reservado para la degustación.
- La cenefa tiene una ranura de termodoblado para colocar en el canasto, en la parte del frente, según disposición previamente recomendada.
- El glorificador puede plegarse.



Colocar precio y descripción de producto en pizarra, y ubicarla al lado del glorificador

Ploteos de vidriera personalizados

Tamaño:
Personalizados por Punto de Venta

Material: Vinilo de corte.



9124763 / **Ocupa 25% de la vidriera**



9124703 / **Ocupa 50% de la vidriera**



9124642 / **Ocupa 100% de la vidriera**

Kit genérico materiales livianos

(Para sucursales)

1 KIT POR SUCURSAL

Cod. 9124557

Medidas:
37,5 cm x 10,7 cm x 25,6 cm

TABLE TENT A4 HORIZONTAL
en el mostrador, cercano al exhibidor.



STICKERS PARA BUDINES
sobre el producto.



PLOTTER ESTÁNDAR
en la vidriera.



Material genérico cuadra

(Para Horno Central)

10 U. POR HORNO CENTRAL

ESPÁTULA CORNET



9104072

CUCHILLITO PARA PAN



9109295

Indumentaria

Remeras

3 opciones de **remeras para la Cadena.**
Se personalizan con el logo de la Cadena.

OPCIÓN 1



9124700

OPCIÓN 2



9124701

OPCIÓN 3



9124655

Indumentaria

Delantales

2 opciones de **delantales para la Cadena.** Serán personalizadas con el logo de la Cadena.

OPCIÓN 1



9124656

OPCIÓN 2



9124702

Brochure

El Brochure es una herramienta de venta, comercial y visual utilizada para presentar de forma clara y atractiva una propuesta de valor. Incluye productos y materiales POP disponibles para mejorar la exhibición y la presencia de marca en el punto de venta.

Contenido:

Tendencias de consumo, Innovación en el canal.

- Información de producto línea **Innova 360 Bienestar.**
- Beneficios de **correcta exhibición.**
- **Propuesta de Valor:** materiales para la sala de venta y para la cuadra personalizables.

¿Por qué sirve?

- El responsable de la cadena podrá tener una visual tanto del producto como de los materiales que le serán ofrecidos, logrando generar un pedido concreto para cada sucursal.

- Agiliza la carga de materiales en el BOT, ya que cuenta con los códigos y referencias visuales.




calsa
LINEAMIENTOS DE EJECUCIÓN

Recomendaciones de dónde ejecutar los exhibidores

En orden de prioridades y según disponibilidad de cada punto de venta:

1. Sector destino (pan y facturas)
2. Sector Especialidades

Clave el rol del vendedor para **entender el Lay Out y flujo de circulación de la panadería y elegir la mejor posición.**

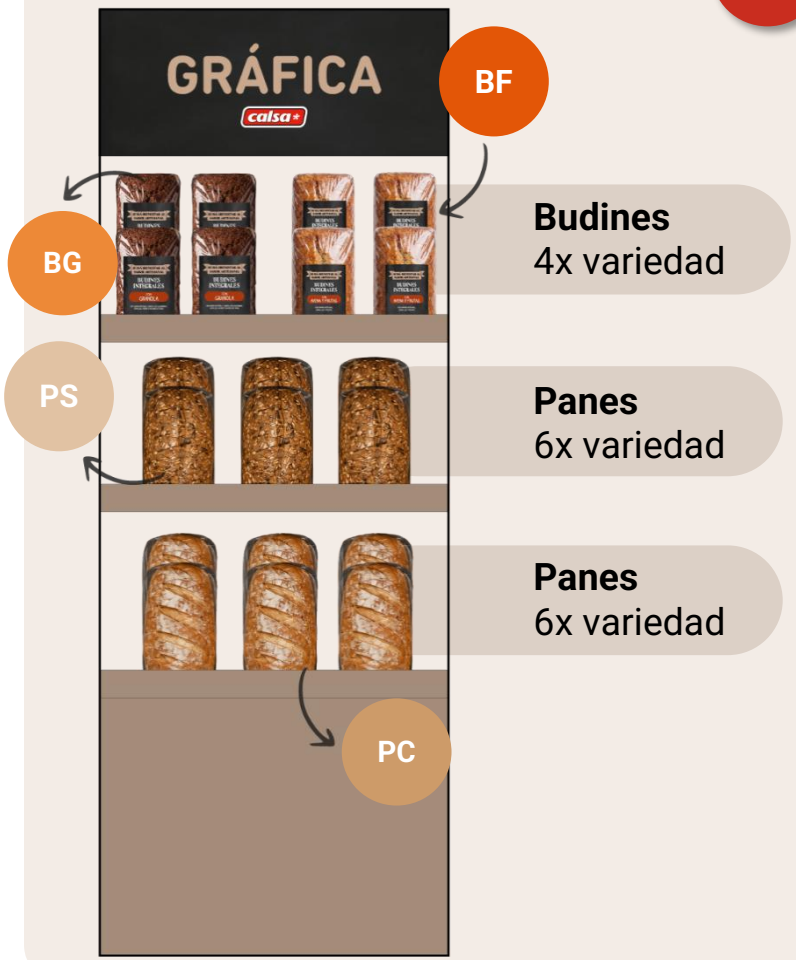
Dadas las características del exhibidor, tamaño y diseño, tenemos que encontrar el mejor espacio para potenciar el lanzamiento. El exhibidor no se pone **“donde entra”,** sino donde se considera **la mejor ubicación.**

En la adhesión el vendedor deberá mandar foto de donde irá ubicado el exhibidor.



OPCIONES PLANOGRAMA | EXHIBIDORES DE PIE

OPCIÓN 1
(RECOMENDADA)
SOE: Budines 40% - Panes 60 %



OPCIÓN 2
SOE: 66% Budines, 33% otras elaboraciones saludables



Referencia en planograma

- BG — Budín con Granola
- BF — Budín con Avena Y Frutas
- PS — Pan con Semillas
- PC — Pan con Cereales

Drop diario: un (1) budín por variedad por día y un (1) pan por variedad por día

OPCIONES PLANOGRAMA | EXHIBIDOR DE MOSTRADOR Y GLORIFICADOR

OPCIÓN 3
Panaderías que
no quieren exhibidor grande



4 o 6x variedad



OPCIÓN 4
Planograma glorificador



Degustación
Avena y Fruta



Degustación
Granola



Referencia en planograma

- BG — Budín con Granola
- BF — Budín con Avena Y Frutas
- PS — Pan con Semillas
- PC — Pan con Cereales

Drop diario: un (1) budín por variedad por día y un (1) pan por variedad por día

EJEMPLO DE EJECUCIÓN DE MATERIALES

Sector destino
Exhibidor de pie
Materiales:
Producto terminado
Exhibidor de pie
Table Tent A4
Etiquetas



EJEMPLO DE EJECUCIÓN DE MATERIALES

Sector destino
Glorificador
Materiales:
Producto terminado
Glorificador
Table Tent A4
Etiquetas



EJEMPLO DE EJECUCIÓN DE MATERIALES

Sector especialidades
Exhibidor de pie
Materiales:
Producto terminado
Exhibidor de pie
Table Tent A4
Etiquetas

Table tent sobre el mostrador más cercano al mueble exhibidor.

Etiquetas sobre los productos.

Ubicar el exhibidor **lo más cercano** a sectores complementarios, como especialidades dulces o saladas**.**

Este generará tiempo de espera, con lo cual, contar con el exhibidor cercano llamará la atención del cliente mientras espera a ser atendido.

EJEMPLO DE EJECUCIÓN DE MATERIALES

Sector especialidades
Exhibidor mostrador
Materiales:
Producto terminado
Exhibidor de mostrador
Table Tent A4
Etiquetas

Ubicar el exhibidor lo más cercano a **sectores complementarios**, como especialidades dulces o saladas.

Table tent sobre el mostrador mas cercano al mueble exhibidor.



Etiquetas sobre los productos.

EJEMPLO DE EJECUCIÓN DE MATERIALES

Sector especialidades
Exhibidor de pie
+ glorificador

Materiales:
Producto terminado
Exhibidor de mostrador
Glorificador
Table Tent A4
Etiquetas



La **table tent A4**, sobre el mostrador mas cercano al mueble exhibidor.

Ubicar el exhibidor lo **más cercano** a sectores complementarios, como especialides dulces o saladas**.**

Etiquetas sobre los productos.

Ubicar el glorificador sobre el mostador de especialidades. Poner 1 o 2 budines en los estantes más altos y en la tabla producto para degustar. En la pizarra, ponerle descripción y precio”

LA VIDRIERA, EL PRIMER ESPACIO PARA LLAMAR LA ATENCIÓN DE NUESTROS POTENCIALES CLIENTES

BUENA COMUNICACIÓN EN LA VIDRIERA:

- Es el primer espacio que verá un potencial cliente.
- Es el espacio que llama al ingreso a la panadería, y el primer tentador a probar un producto que nos llamó la atención.
- El consumidor final se entera del espacio saludable desde el ingreso a la panadería.
- **Se podrán solicitar ploteos de vidriera ad-hoc.**
- Si la panadería cuenta con pizarra, recomendarle que realice promoción del nuevo lanzamiento.



Ploteo de vidriera



Plotter genérico + pizarra

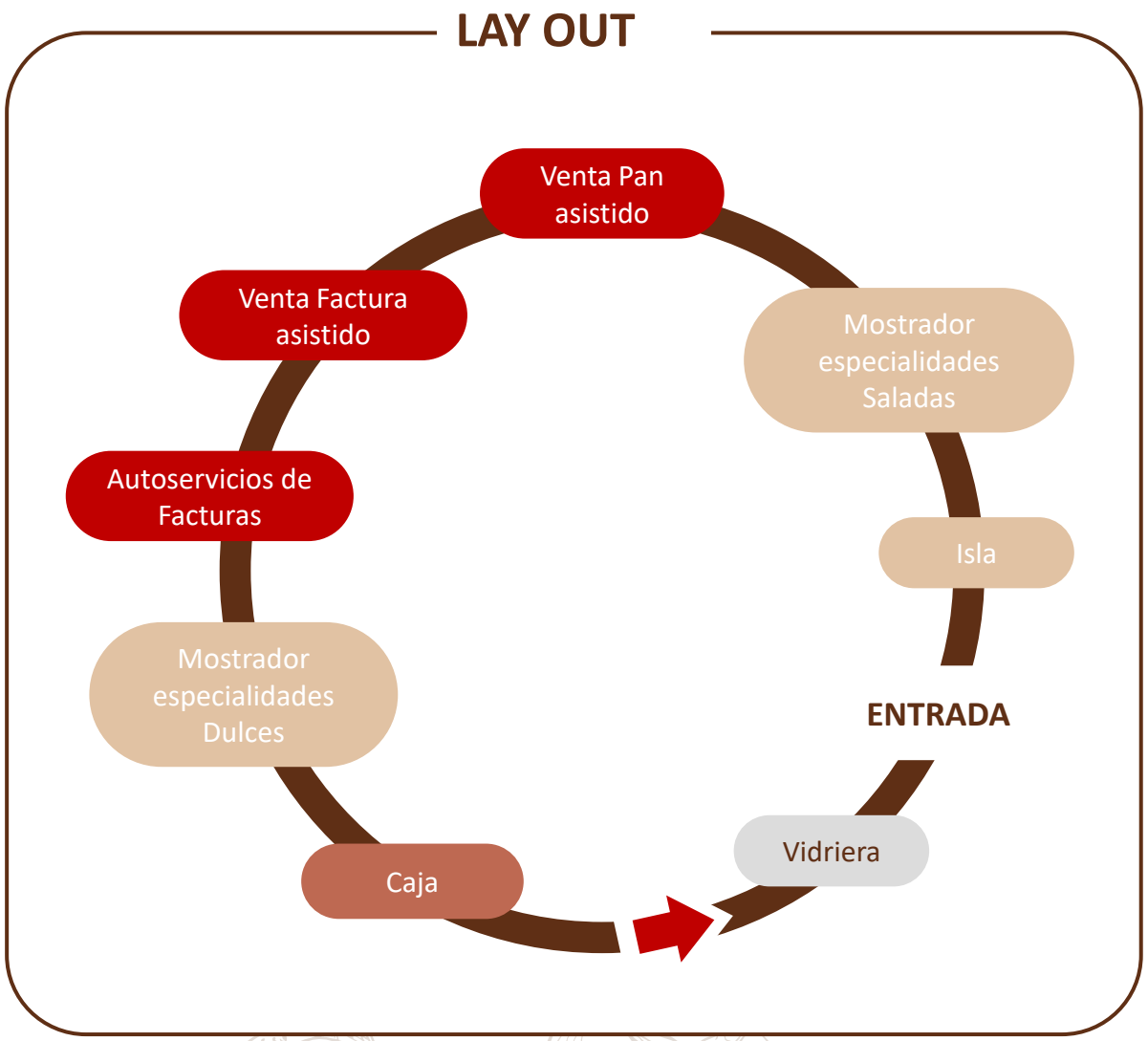

calsa
SOPORTE MANUAL DE
EJECUCIÓN TRADE MARKETING

1. Layout en la panadería

Es necesario **hacer circular a los clientes** por todo el punto de venta, logrando un mayor tiempo de permanencia y una mayor exposición a los distintos estimulaos de consumo que se presentan en el salón de venta. **A mayor tiempo de permanencia, mayor el ticket promedio.**

Lo dicho anteriormente explica por qué los productos destino (los de alta rotación), como el pan y las facturas, se deben localizar en el mostrador mas distante a la entrada del punto de venta (al fondo), con el fin de generar **"circulaciones largas".** El comprador en su búsqueda **"encuentra"** otros productos que no tenia la intención de comprar, **desencadenando comprar por impulso.**

Por lo tanto, la forma del salón de venta y las distribución de sus diferentes sectores con las distintas categorías de productos condicionaran el recorrido y el comportamiento de compra del consumidor.

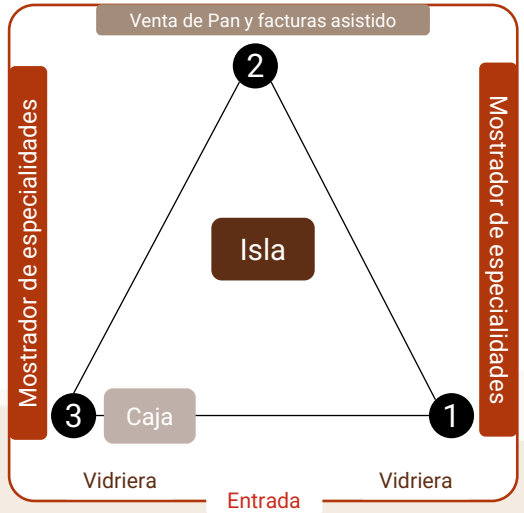


1. LAY OUT + Sentido de circulación.

Hay tres elementos que bien utilizados ordenan el flujo de circulación dentro del punto de venta:

Los compradores tienen una **tendencia** innata a **dirigirse a la derecha y a circular en sentido contrario a las agujas del reloj**. Debemos asegurarnos de formar un triángulo entre el Porta Números, el Sector Destino y la Caja.

A partir de su correcta disposición, podremos optimizar la circulación y manipular los **ESPACIOS CALIENTES** dentro del PDV



PORTA NÚMEROS



MOSTRADOR DE DESTINO



SECTOR CAJA



2. Los sectores de la panadería

SECTOR	ROL	FUNCIÓN
Vidriera	Ocasional	Detener al transeúnte e invitarlo a ingresar al Punto de Venta.
Isla	Ocasional	Interrumpir el recorrido y captar la atención del comprador.
Mostrador de Especialidades	Desarrollo	Posicionar al PDV en términos de innovación y desarrollo, generando oportunidades de consumo incremental.
Venta de Pan / Facturas Asistido	Destino	Abastecer a los consumidores de productos que son destino de compra.
Autoservicio de facturas	Destino	Abastecer e incrementar el consumo de productos destino.
Caja	Desarrollo	Generar ingresos incrementales.



3. Espacios calientes

Podemos valorar un espacio según su impacto visual. En este sentido podemos definirlos en espacios de:

- Alto impacto – Espacios calientes
- Bajo impacto – Espacios Fríos

ESPACIO CALIENTE:

- Vidriera
- Isla
- Sobre mostrador de especialidades
- Sector Pan y Facturas
- Caja



Alto impacto visual


calsa
¡MUCHAS GRACIAS!