

## **EXAMEN SEGUNDO PARCIAL RETAILING AND MERCHANDISING**

- 1. Los productos de ATRACCION son: (2 pts.)**
  - a. Los de compra impulsiva, y deben colocarse distantes para que el cliente recorra mayor superficie.
  - b. Son los más vendidos, y necesitan una zona sin agobios y amplia.
  - c. Son los más vendidos , y es mejor situarlos en cajas.
  - d. Ninguna de las anteriores
- 2. El índice de circulación es: (2 pts.)**
  - a. El resultado de dividir el número de personas que pasan por una zona para el total de clientes que han entrado en el establecimiento.
  - b. El resultado de dividir el total de clientes que han entrado en el establecimiento para el número de personas que pasan por una zona.
  - c. El resultado de multiplicar el número de personas que pasan por una zona por el total de clientes que han entrado en el establecimiento
  - d. Ninguna de las anteriores.
- 3. El Merchandising busca la optimización del manejo de productos escogiendo las ubicaciones adecuadas en función de variables como: (2 pts.)**
  - a. Financiera, clientes, formación y aprendizaje.
  - b. Productos imán, productos complementarios, tiempo, lugar
  - c. Cantidad, forma, lugar y tiempo
  - d. Ninguna de las anteriores
- 4. Se denomina FACINGS a: (2 pts.)**
  - a. Al conjunto total de unidades colocadas en varias filas, en profundidad.
  - b. La unidad de producto visible por el cliente en la primera ultima de exposición de un estante
  - c. La unidad de producto visible por el cliente en la primera fila de exposición de un estante.
  - d. Ninguna de las anteriores
- 5. El lineal mínimo desarrollado de un producto, cuya dimensión de facing es 45 cms y necesita minimo 3 productos en el lineal es: (2 pts.)**
  - a. 0.90 mts
  - b. 1.75 mts.
  - c. 0.45 mts.
  - d. 1.35 mts.
- 6. El área de atracción comercial TEORICA se define: (2 pts.)**
  - a. En función del espacio y tiempo.
  - b. En función del los mts. de distancia entre el domicilio del cliente y el establecimiento.
  - c. En función de lo que tardaría en llegar el cliente al establecimiento.
  - d. Todas las anteriores.
- 7. Los Displays son: (2 pts.)**
  - a. Las ilustraciones gráficas con objetivos publicitarios
  - b. Repisas o estanterías que son concebidas para exhibir los artículos.
  - c. Sistema de comunicación sonoro que emite grabaciones intermitentes.
  - d. Ninguna de las anteriores
- 8. Los Exhibidores son: (2 pts.)**
  - a. Las ilustraciones gráficas con objetivos publicitarios
  - b. Repisas o estanterías que son concebidas para exhibir los artículos.
  - c. Sistema de comunicación sonoro que emite grabaciones intermitentes.
  - d. Ninguna de las anteriores
- 9. El estudio de la circulación de un establecimiento debe contemplar: (2 pts.)**

- a. El itinerario seguido por el cliente, el surtido del producto, su duración en percha
- b. La velocidad de circulación, su duración y el surtido del producto.
- c. El itinerario seguido por el cliente, la velocidad de circulación y su duración.
- d. Ninguno de los anteriores

**10. Cuáles son los factores de los que depende el itinerario de un establecimiento: (2 pts.)**

- a. Cajas y puertas de entrada, colocación de productos
- b. Disposición de mobiliario, información que guía al consumidor
- c. Ninguna de las anteriores
- d. Todas las anteriores

**11. Que es el MERCHANDISING y cuáles son sus tipos?. (5 pts.)**

**12. Indique y explique los 3 tipos de niveles en las góndolas. (5 pts.)**

**13. Indique las 3 maneras de disposición del mobiliario dentro de un establecimiento y explique únicamente la técnica que es más usada. (5 pts.)**

**14. Que es un escaparate o vitrina y cuál es su importancia dentro del merchandising. (5 pts.)**

**15. Mencione los 3 tipos de escaparates por su configuración y explique 1 de ellos. (5 pts.)**

**16. Llene los siguientes espacios en blanco: (5 pts.)**

<b>Lineal al Ras del Suelo</b>	24.00	<b>Numero optimo de facings</b>	3.00
<b># perchas</b>	8.00	<b>Lineal mínimo desarrollado por referencia</b>	
<b>Metros Lineales</b>		<b>Cantidades vendidas</b>	450
<b>Lineal Desarrollado</b>		<b>Stock</b>	600
<b>Dimensión producto</b>	L X A X H 75 X 43 X 10	<b>Coefficiente de Rotación</b>	
<b>Dimensión facing</b>	ANCHO = 43	<b>Rendimiento del lineal</b>	
<b>Precio Venta</b>	\$ 23.00	<b>Precio Compra</b>	\$ 46.00