**EXAMEN SEGUNDO PARCIAL**

**RETAILING AND MERCHANDISING**

1. **Los productos de ATRACCION son: (2 pts.)**
   1. Los de compra impulsiva, y deben colocarse distantes para que el cliente recorra mayor superficie.
   2. Son los más vendidos, y necesitan una zona sin agobios y amplia.
   3. Son los más vendidos , y es mejor situarlos en cajas.
   4. Ninguna de las anteriores
2. **El índice de circulación es: (2 pts.)**
   1. El resultado de dividir el número de personas que pasan por una zona para el total de clientes que han entrado en el establecimiento.
   2. El resultado de dividir el total de clientes que han entrado en el establecimiento para el número de personas que pasan por una zona.
   3. El resultado de multiplicar el número de personas que pasan por una zona por el total de clientes que han entrado en el establecimiento
   4. 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.)**
   1. Financiera, clientes, formación y aprendizaje.
   2. Productos iman, productos complementarios, tiempo, lugar
   3. Cantidad, forma, lugar y tiempo
   4. Ninguna de las anteriores
4. **Se denomina FACINGS a: (2 pts.)**
   1. Al conjunto total de unidades colocadas en varias filas, en profundidad.
   2. La unidad de producto visible por el cliente en la primera ultima de exposición de un estante
   3. La unidad de producto visible por el cliente en la primera fila de exposición de un estante.
   4. 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.)**
   1. 0.90 mts
   2. 1.75 mts.
   3. 0.45 mts.
   4. 1.35 mts.
6. **El área de atracción comercial TEORICA se define: (2 pts.)**
   1. En función del espacio y tiempo.
   2. En función del los mts. de distancia entre el domicilio del cliente y el establecimiento.
   3. En función de lo que tardaría en llegar el cliente al establecimiento.
   4. Todas las anteriores.
7. **Los Displays son: (2 pts.)**
   1. Las ilustraciones gráficas con objetivos publicitarios
   2. Repisas o estanterías que son concebidas para exhibir los artículos.
   3. Sistema de comunicación sonoro que emite grabaciones intermitentes.
   4. Ninguna de las anteriores
8. **Los Exhibidores son: (2 pts.)**
   1. Las ilustraciones gráficas con objetivos publicitarios
   2. Repisas o estanterías que son concebidas para exhibir los artículos.
   3. Sistema de comunicación sonoro que emite grabaciones intermitentes.
   4. Ninguna de las anteriores
9. **El estudio de la circulación de un establecimiento debe contemplar: (2 pts.)**
   1. El itinerario seguido por el cliente, el surtido del producto, su duración en percha
   2. La velocidad de circulación, su duración y el surtido del producto.
   3. El itinerario seguido por el cliente, la velocidad de circulación y su duración.
   4. Ninguno de los anteriores
10. **Cuáles son los factores de los que depende el itinerario de un establecimiento: (2 pts.)**
    1. Cajas y puertas de entrada, colocación de productos
    2. Disposición de mobiliario, información que guía al consumidor
    3. Ninguna de las anteriores
    4. 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.)**

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

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