



PLANOGRAMA LOJAS TIPO CASH & CARRY

LOJAS CASH & CARRY TÊM GRANDE MOVIMENTAÇÃO E CLIENTES QUE BUSCAM PREÇO, RAPIDEZ E PRATICIDADE. POR ISSO, A EXPOSIÇÃO DOS PRODUTOS DEVE SER SIMPLES, ORGANIZADA E COM BOA REPOSIÇÃO O SEMPRE QUE POSSÍVEL. ESTE PLANOGRAMA MOSTRA EXATAMENTE COMO A CATEGORIA DEVE FICAR NA GÔNDOLA PARA FACILITAR A COMPRA E GARANTIR ÓTIMA VISIBILIDADE PARA OS PRODUTOS MEZZANI.

**RECHEADOS
BAG 1KG**

**NHOQUE
BAG 1KG**

**RECHEADOS
400G**

**NHOQUE
500G**

**TALHARIM E
TAGLIATELLE**

**MASSA
PARA
PIZZA OU
"FORNERIA"**

**MASSA
PARA PASTEL**

**BAGS SEMPRE NAS
PRIMEIRAS POSIÇÕES**

**BAGS SEMPRE NAS
PRIMEIRAS POSIÇÕES**

**MASSA PARA LASANHA 1KG (OU 500G)
NA ALTURA DOS OLHOS, PRÓXIMO DO
TALHARIM / TAGLIATELLE**

**TALHARIM SEMPRE
JUNTO COM TAGLIATELLE**

**SE NÃO TIVER RECHEADOS,
PRIORIZAR NHOQUE 500G JUNTO
COM TALHARIM E TAGLIATELLE**

**IMPORTANTE: AS MASSAS PARA PIZZA
PODEM FICAR EM TEMPERATURA
AMBIENTE (ATÉ 25°)**

**EXCETO PIZZA DE FRIGIDEIRA!!!
ESSA É NA REFRIGERAÇÃO**

**PRIORIZAR MASSAS PARA PASTEL NA
ÚLTIMA (OU PENÚLTIMA) PLATELEIRA**

OPÇÃO A) Portfólio + completo/variado

OPÇÃO B) Portfólio + enxuto/reduzido



PLANOGRAMA LOJAS KEY ACC REGIONAL

LOJAS KAR (KEY ACCOUNT REGIONAL) POSSUEM PERFIS DE CLIENTES DIVERSIFICADOS E EXPECTATIVAS DE COMPRA MAIS PLANEJADAS. POR ISSO, A EXPOSIÇÃO DOS PRODUTOS PRECISA SER CLARA, ORGANIZADA E COM VISIBILIDADE CONSISTENTE. ESTE PLANOGRAMA MOSTRA A FORMA IDEAL DE MONTAR A GÔNDOLA PARA FACILITAR A ESCOLHA, GARANTIR PADRONIZAÇÃO ENTRE AS LOJAS DA REDE E FORTALECER A PRESENÇA DOS PRODUTOS MEZZANI.

**NHOQUE
BAG 1KG
+ RECHEADOS
BAG**

**RECHEADOS
400G**

**NHOQUE
500G +
LASANHA
500G**

**TALHARIM E
TAGLIATELLE**

**TALHARIM E
TAGLIATELLE**

**PASTEL
APERITIVO +
FORNERIA**

**MASSA
PARA PASTEL**

OPÇÃO A) Portfólio + completo/variado

OPÇÃO B) Portfólio + Gourmet e/ou Integrãos

**PRIORIZAR COLOCAR GOURMET
PRÓXIMO A OUTRAS MASSAS PREMIUM.
NÃO HAVENDO, CRIAR 2 FILEIRAS NA
PRATELEIRA DA MEZZANI/CATEGORIA.**

**INTEGRÃOS É SAUDÁVEL COLOCAR JUNTO
COM NOSSAS MASSA, SE POSSÍVEL
SEMPRE COM 2 FRENTES.**

PLANOGRAMA ÚNICO PARA PÃO DE ALHO

O PÃO DE ALHO É UMA CATEGORIA DE ALTO GIRO E GRANDE IMPACTO EM DECISÃO DE COMPRA. POR ISSO, A EXPOSIÇÃO PRECISA SER CLARA, ORGANIZADA E COM ÓTIMA VISIBILIDADE. ESTE PLANOGRAMA ÚNICO FOI DESENVOLVIDO PARA GARANTIR PADRONIZAÇÃO NAS LOJAS, FACILITAR A REPOSIÇÃO E DESTACAR A LINHA MEZZANI, ASSEGURANDO MELHOR EXPERIÊNCIA AO SHOPPER E MAIOR PERFORMANCE PARA A CATEGORIA.

MANDAMENTOS DA BOA EXECUÇÃO:

- 1) Sempre manter o **PRODUTO** e o **PREÇO** juntos! Não abastecer produto sem etiqueta de preço!
- 2) Manter o mix proporcional. Na falta de espaço para seguir o modelo, adequar para preencher com os produtos de forma proporcional, respeitando os produtos estratégicos.
- 3) Executar o **FIFO** em todo mix.

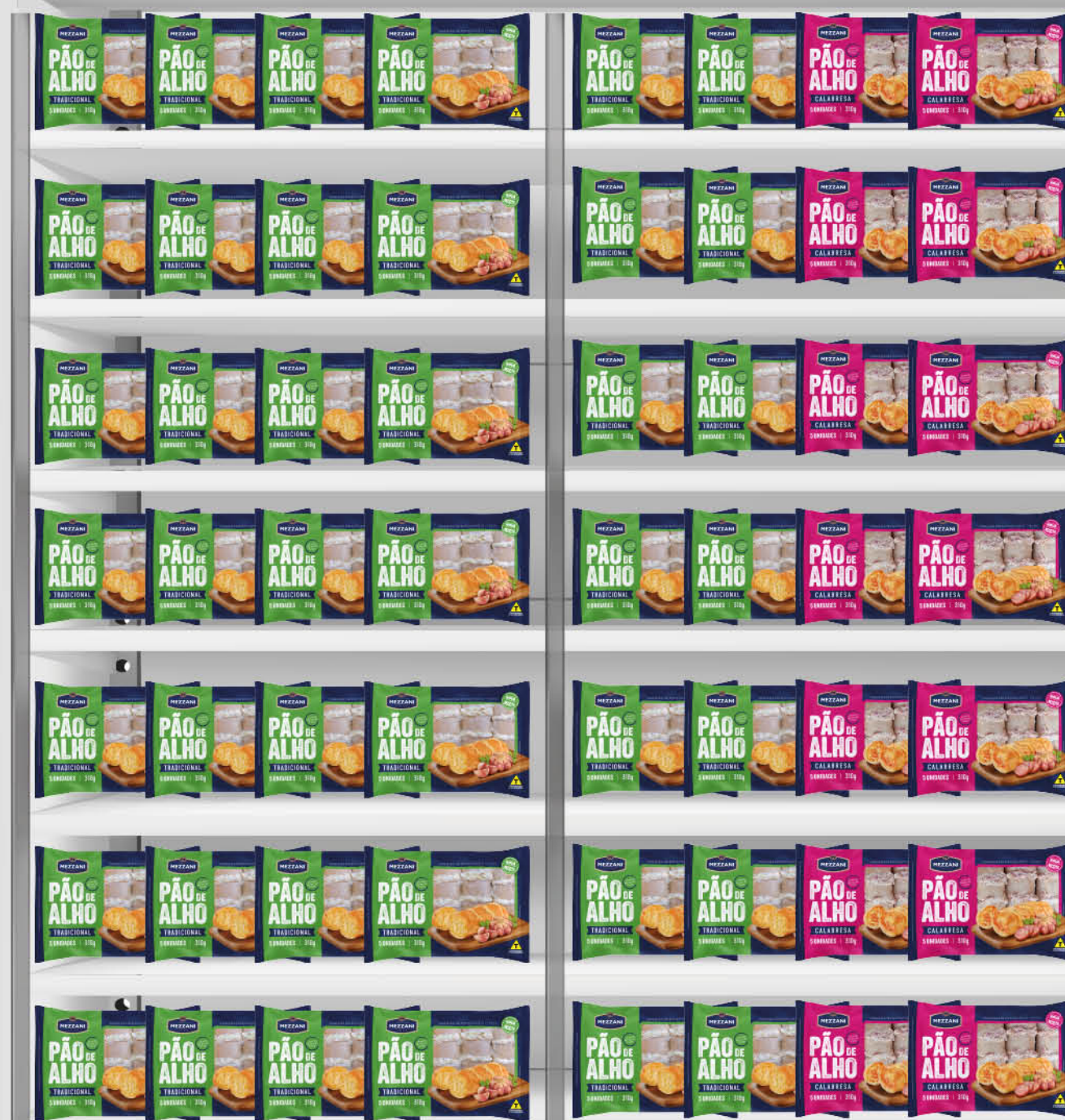


Executar com o melhor aproveitamento do mix, **PRIORIZANDO O TRADICIONAL**, ocupando 60 ou 70% do espaço mínimo. Independente de quantas frentes são disponíveis.



PLANOGRAMA ÚNICO PARA PÃO DE ALHO

O PÃO DE ALHO É UMA CATEGORIA DE ALTO GIRO E GRANDE IMPACTO EM DECISÃO DE COMPRA. POR ISSO, A EXPOSIÇÃO PRECISA SER CLARA, ORGANIZADA E COM ÓTIMA VISIBILIDADE. ESTE PLANOGRAMA ÚNICO FOI DESENVOLVIDO PARA GARANTIR PADRONIZAÇÃO NAS LOJAS, FACILITAR A REPOSIÇÃO E DESTACAR A LINHA MEZZANI, ASSEGURANDO MELHOR EXPERIÊNCIA AO SHOPPER E MAIOR PERFORMANCE PARA A CATEGORIA.



OPÇÃO A) Portfólio + completo/variado

**PRIORIZAR SEMPRE MAIS FRENTES DO TRADICIONAL.
CALABRESA E PICANTE DIVIDEM A MESMA % DE ESPAÇO.
NA FALTA DE TRADICIONAL, 50% CALABRESA 50% PICANTE.
NA OCASIÃO DOS 3 SABORES, DIVIDIR 60% TRADICIONAL 30%
CALABRESA E 10% PICANTE.**

