

Mili Guia de Execução 2023



Olá!

É com muito orgulho que entregamos a você o **Guia de Execução Mili 2023**. Este material foi desenvolvido para ser a sua ferramenta de trabalho e é resultado de um processo que visa potencializar o desempenho de nossas marcas no varejo.

Aqui, você encontrará recomendações para uma maior assertividade nas exposições das categorias, materiais de merchandising (MPDV), pontos extras e dicas de execução para alavancar as vendas de nossos produtos.

Além das orientações presentes neste guia, tenha em mente a priorização dos produtos foco e lançamentos das marcas. Tenha este guia sempre em mãos e execute as recomendações aqui propostas.

Juntos, faremos Mili cada vez mais parte da família brasileira!

Time de Trade Marketing e Marketing Mili

Mili



Índice

A Mili.....	05
Passo a Passo do Promotor	06
Papel Higiênico	08
Cozinha	14
Infantil	18
Cuidados Femininos	26
Uso Adulto	31
Materiais de Merchandising	34

Você tem em mãos o **GUIA DE EXECUÇÃO MILI**, este material possui informações restritas e confidenciais para uso exclusivo dos profissionais que representam a Mili.

É proibida a reprodução parcial ou integral do conteúdo.







A partir de uma pequena fábrica de papel higiênico inativa na cidade de Três Barras, Santa Catarina, a Mili passou de um pequeno negócio local à maior Indústria de Papel Tissue da América Latina, atuando em todo o Brasil e no Mercosul.

Hoje contamos com uma equipe de mais de 2.000 colaboradores, distribuídos em três fábricas: Três Barras (SC), Curitiba (PR) e Maceió (AL).

A vocação para o desenvolvimento de novos produtos, o compromisso ético e espírito inovador são as principais características que permitiram a Mili inovar e produzir dezenas de produtos de higiene pessoal.

Nossos principais produtos, como papéis higiênicos, toalhas de papel, guardanapos, fraldas descartáveis e absorventes, estão entre os líderes de mercado.

E, além dos produtos, atuamos na sociedade com diversos programas sociais e ambientais, buscando sempre a multiplicação de ações positivas.

Nosso grande objetivo é levar Mili aos momentos mais importantes de milhares de lares, fazendo parte de cada família.

Passo a Passo do Promotor

Por meio da rotina de trabalho, conseguimos mais efetividade nas nossas implementações! Vale a pena seguir o passo a passo, sem pegar atalho!



1 ENTRE NA LOJA

- Faça o check in na INVOLVES STAGE.
- Cumprimente os responsáveis pela loja.



2 MAPEIE AS AÇÕES

- Verifique se no encarte há produtos de nossas marcas e concorrência.



3 VÁ AO PONTO NATURAL

- Verifique o ponto natural dos nossos produtos. Siga a ordem de prioridade:
I. Papel higiênico • **II.** Cozinha (Toalhas de papel e Guardanapos) • **III.** Infantil • **IV.** Toalhas antissépticas **V.** Cuidados femininos • **VI.** Uso adulto.



4 ABASTEÇA E ORGANIZE A GÔNDOLA

- Cheque a organização dos nossos produtos na gôndola.
- Verifique rupturas e anote a quantidade de produtos necessários para reposição.
- Busque produtos no estoque da loja e aproveite para observar os prazos de validade.



5 GARANTA A CORRETA EXPOSIÇÃO

- Organize e limpe a gôndola e os produtos.
- Garanta a exposição conforme o planoograma e ordem dos produtos.
- Confira os preços **versus** encarte.
- Destaque os preços dos produtos encartados (se houver).
- Coloque os materiais de merchandising (se houver) para demarcar e destacar os produtos.



6 EXECUTE OS PONTOS EXTRAS

- Implemente com excelência: ilhas, displays, cross merchandising e etc. Verifique as dicas presentes neste guia.
- Garanta um estoque de produtos suficiente nos pontos extras, principalmente ilhas.



7 BUSQUE OPORTUNIDADES

- Localize oportunidades para novas ilhas, pontas de gôndola, check out e cross merchandising.
- Busque autorização com o responsável da loja/seção sempre que encontrar oportunidades.
- Trabalhe argumentos! Use o bom relacionamento e mostre o ganho para a loja.

8 **ENVIE AS INFORMAÇÕES**

- Comunique ao supervisor suas conquistas de exposições extras, ações da concorrência, dificuldade de implementar oportunidade e, principalmente, rupturas/quebras no estoque de loja.

9 **REALIZE AS TAREFAS DA INVOLVES STAGE**

10 **AO SAIR DA LOJA...**

- Ao sair, não se esqueça de cumprimentar e agradecer o time do PDV e gerentes.
- Faça o check out na INVOLVES STAGE.

Siga o passo a passo aqui proposto, não pule etapas. Assim, conseguiremos cada vez mais efetividade nas nossas implementações em loja!

Se abordado por consumidores, demonstre simpatia e educação!



Papel Higiênico



Guia de
Execução | **Mili**

PAPEL HIGIÊNICO



EXPOSIÇÃO

Siga o passo a passo da macroexposição para montar o planograma recomendado.

MACROEXPOSIÇÃO – POR MARCA

1. Os papéis higiênicos geralmente são bloqueados por marca/fornecedor. E as marcas são organizadas por preço médio: das mais caras para as mais baratas.
2. Dentro do bloco Mili, agrupe os produtos conforme o tipo de folha: 1º Folha tripla, 2º Folha Dupla e 3º Folha Simples.
3. E, em cada grupo de “Folha”, organize as linhas Mili: da de maior valor para a de menor (veja ordem de linhas).
4. Em cada linha, coloque primeiro as embalagens com rolos de 30m, depois as com os de 60m e, por fim, as com os de 100m.
5. Exponha os packs menores (4 a 8 rolos) na prateleira mais alta. E organize os packs maiores em blocos verticais.
6. Coloque primeiro os produtos perfumados e, depois, os neutros.





PLANOGRAMA PAPEL HIGIÊNICO

Exponha os produtos na gôndola conforme o planograma abaixo:

PAPEL HIGIÊNICO



FLUXO DO CORREDOR

Itens Foco: devem ter melhor visibilidade na gôndola e **mais frentes** expostas :

· Pack folha tripla prime comfort com 12 · Pack folha dupla com 12 · Pack folha dupla soft comfort com 12 · Pack com 16 e Pack com 24

ORDEM DE EXPOSIÇÃO DAS LINHAS

Mili
prime comfort

Folha Tripla
Prime Comfort

Mili
sensitive care

Folha Dupla
Sensitive Care

Mili
soft comfort

Folha Dupla
Soft Comfort

Mili
Bianco

Folha Simples
Bianco

Regras de Ouro:

- Mantenha os packs maiores (a partir de 12 rolos) blocados na vertical, agrupados por tamanho.



PLANOGRAMA PAPEL HIGIÊNICO

Para as lojas com Atualle, Cameratta, Residence e Bianco Folha Dupla, siga o planograma abaixo:

PAPEL HIGIÊNICO



FLUXO DO CORREDOR

Itens Foco: devem ter melhor visibilidade na gôndola e **mais frentes** expostas :

• Pack folha tripla prime comfort com 12 • Pack folha dupla soft comfort com 12 • Pack folha dupla com 12 • Pack com 16 e Pack com 24

ORDEM DE EXPOSIÇÃO DAS LINHAS

Mili
prime comfort

Folha Tripla
Prime Comfort

Mili
sensitive care

Folha Dupla
Sensitive Care

Mili
soft comfort

Folha Dupla
Soft Comfort

Atualle
folha Dupla

Atualle

Cameratta
FOLHA DUPLA

Cameratta

Residence

Residence

Bianco
FOLHA DUPLA

Bianco

Regras de Ouro:

• Mantenha os packs maiores (a partir de 12 rolos) blocados na vertical, agrupados por tamanho.

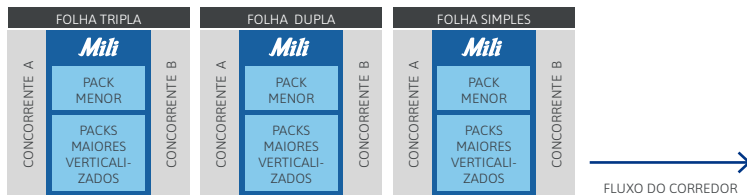


EXPOSIÇÃO por tipo de folha (exceção)

PAPEL HIGIÊNICO

Apesar da exposição por marca facilitar o momento de compra do consumidor, algumas lojas organizam os papéis higiênicos por tipo de folha. E, depois, blocam as marcas conforme o preço médio: da mais cara para a mais barata. Nesse caso a exposição se altera:

MACROEXPOSIÇÃO POR TIPO DE FOLHA



REGRAS DE EXPOSIÇÃO MILI:

1. As marcas Mili devem estar sempre ao lado do principal concorrente de cada região.
2. A ordem de exposição dos produtos Mili deve ser igual à do planograma por Marca.
3. A linha Folha Dupla Soft Comfort deve ter destaque com o aumento no número de frentes. Mínimo 2-3 frentes.
4. As embalagens menores (pack com até 8 rolos) devem ficar na prateleira mais alta.
5. Manter a exposição dos packs maiores verticalizada, inclusive do Folha Dupla com 24.
6. Priorizar maiores participações Mili dentro das categorias de Folha Tripla e Folha Dupla.

PAPEL HIGIÊNICO

EXEMPLOS DE CROSS DE SUCESSO:



Cozinha

TOALHA DE PAPEL • GUARDANAPOS



Guia de
Execução | **Mili**



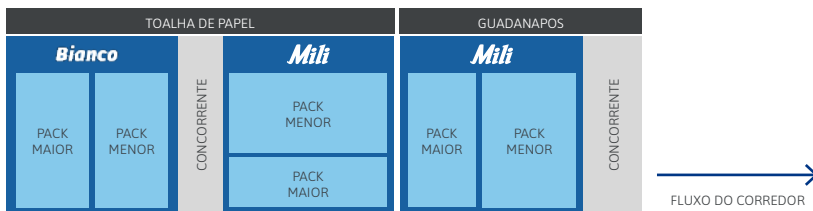
EXPOSIÇÃO

COZINHA

Siga o passo a passo da macroexposição para montar o planograma recomendado.

MACROEXPOSIÇÃO: TOALHAS DE PAPEL + GUARDANAPOS

1. Guardanapos e Toalhas de Papel são categorias complementares e, portanto, devem estar lado a lado na gôndola.
2. Dentro de cada categoria, as marcas devem estar blocadas, seguindo a ordem de preço: da mais cara para a mais barata.
Importante: Sempre que possível, mantenha Guardanapo Mili ao lado de Toalha de Papel Mili.
3. No bloco Mili, exponha com maior visibilidade as linhas mais caras e de maior valor agregado. Toalha de Papel e Guardanapos Gran Chef devem ficar em destaque na prateleira na altura dos olhos.
4. Em Guardanapo, exponha primeiro as versões maiores e/ou embalagens com maior quantidade.
5. Desvincular a marca Bianco da marca Mili com posicionamentos diferentes para não confundir o shopper e não canibalizar as vendas uma da outra.





PLANOGRAMA COZINHA

COZINHA



Para lojas com 1 módulo para exposição de Toalha de Papel Mili, Bianco e 1 módulo de Guardanapo, siga a recomendação abaixo:

TOALHA DE PAPEL + GUARDANAPO MILI

Regras de Ouro:

- A Toalha de Papel e Guardanapo Gran Chef devem ficar em destaque na prateleira na altura dos olhos.
- A Toalha de Papel Bianco deve ser exposta separada da marca Mili.



FLUXO DO CORREDOR



PLANOGRAMA - Verticalizado

Para lojas com 3 ou mais módulos para exposição de Toalhas de Papel Mili, Atualle e Bianco, siga a recomendação abaixo:



FLUXO DO CORREDOR



CROSS MERCHANDISING

Sempre que possível faça cross merchandising dos produtos foco e, principalmente, Toalha de Papel e Guardanapos nas seguintes seções:



Açougue



Hortifrúti



Rotisseria



Padaria



Mercearia
Salgada



Frios/
Laticínios



Adega
e bebidas

EXEMPLOS DE CROSS DE SUCESSO:



Infantil

FRALDAS • TOALHINHAS UMEDECIDAS •
TROCADOR DESCARTÁVEL • HASTES FLEXÍVEIS



Guia de
Execução | **Mili**

Produtos feitos com muito carinho para oferecer cuidado, segurança e conforto para o bebê.

Esse grupo de produtos é formado pelas categorias:

FRALDAS



Jumbo • Mega • Giga



Jumbinho • Jumbo • Mega • Giga

TROCADOR DESCARTÁVEL



TOALHAS UMEDECIDAS



50 unid.

100 unid.

HASTES FLEXÍVEIS



75 unid.

75 unid.

150 unid.

150 unid.



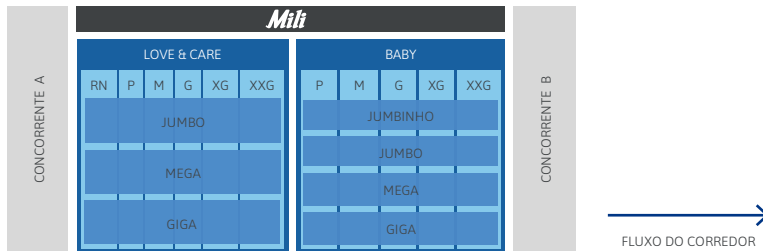
EXPOSIÇÃO

INFANTIL

Siga o passo a passo da macroexposição para montar o planograma recomendado.

MACROEXPOSIÇÃO

1. As fraldas infantis geralmente são bloqueadas por marca/fornecedor. E, as marcas são organizadas por preço médio: da mais caras para as mais baratas.
2. Dentro do bloco de fraldas Mili, agrupe as linhas, primeiro Love&Care e depois Baby.
3. Em cada linha da Mili, organize as fraldas das prateleiras superiores para as inferiores conforme os tamanhos:
Love&Care: Jumbo, Mega e Giga
Baby: Jumbinho, Jumbo, Mega e Giga
4. Depois, agrupe as fraldas verticalmente conforme o tamanho, do menor para maior: RN, P, M, G, XG e XXG.

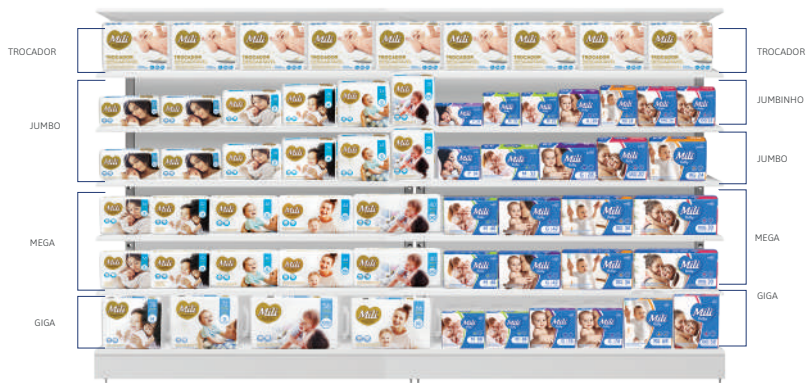




PLANOGRAMA - Fralda Infantil

INFANTIL

Mantenha a ordem dos produtos na gôndola conforme o planograma abaixo:



ORDEM DE EXPOSIÇÃO DAS LINHAS





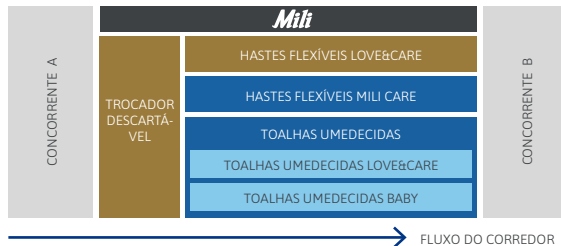
EXPOSIÇÃO

INFANTIL

Siga o passo a passo da macroexposição para montar o planograma recomendado

MACROEXPOSIÇÃO

1. As toalhinhas e lenços infantis são blocados por marca/fornecedor. E as marcas são organizadas por preço médio: das mais caras para as mais baratas.
2. Dentro do bloco de **cuidados infantis**, agrupe as linhas. Primeiro Love&Care e, depois, Mili Baby.
3. Na linha Mili Baby, organize primeiro as Toalhinhas Umedecidas nas prateleiras superiores e, depois, os lenços umedecidos nas prateleiras inferiores.
4. Em lenços umedecidos, organize por tipo e tamanho de embalagem: 1° Pote e 2° Refil (Sachês) Potes e sachês maiores ficam nas prateleiras inferiores.



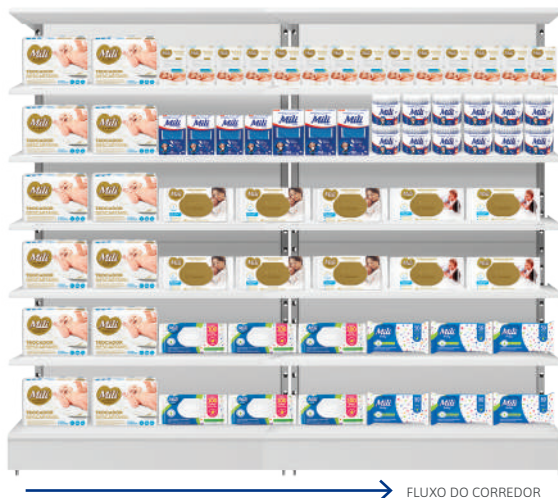
Importante: exponha o Trocador Descartável Mili antes das Toalhinhas Umedecidas Mili. Isso promove o conhecimento do produto e ajuda a não confundir com os packs de fraldas.



PLANOGRAMA CUIDADOS INFANTIS

INFANTIL

Exponha os produtos conforme o planograma abaixo:



Atenção: trocador descartável deve abrir a exposição de lenços umedecidos.

ORDEM DE EXPOSIÇÃO DAS LINHAS





CROSS MERCHANDISING

INFANTIL

Sempre que possível faça cross merchandising nas seguintes seções:



Fraldas
Infantis



Acessórios
Infantis



Papel
Higiênico



Têxtil
Infantil



Cosméticos



Higiene
pessoal



Brinquedos

EXEMPLOS DE CROSS DE SUCESSO:





PONTO EXTRA SOLUÇÃO INFANTIL - Ponta de gôndola Love&Care e Mili Baby

INFANTIL



Positive os locais-chave com pontos extras: próximo ao check out, entrada da loja, setor têxtil infantil, perfumaria e corredor central.



No ponto extra, sempre utilize MPDV (bobina, faixa de gôndola, kit de comunicação).



Mantenha sempre um SPLASH de preço nos produtos que estiverem promocionados (encarte, TV, promoção interna da loja).



Ofereça solução completa:

Em toda Ponta de Gôndola expor uma prateleira com Trocador Descartável e outra com Hastes Biodegradáveis e Toalhinha Umedecida.



Cuidados Femininos

ABSORVENTE • PROTETOR DIÁRIO



Guia de Execução | **Mili**



EXPOSIÇÃO

CUIDADOS FEMININOS

Siga o passo a passo da macroexposição para montar o planograma recomendado.

MACROEXPOSIÇÃO

1. Os produtos de cuidados femininos são primeiramente bloqueados por marca. E as marcas organizadas por preço médio: das mais caras para as mais baratas.
2. Em seguida organiza-se por categoria, seguindo a ordem: Protetor Diário, Absorventes Noturno, Absorventes Dia&Noite, Absorventes Proteção Total
3. Em Absorventes, as linhas são verticalizadas por tamanhos: Começando pelas embalagens maiores e descendo para as menores.
4. Packs promocionais e/ou embalagens com maior quantidade de produtos devem iniciar exposição do respectivo SKU.



→
FLUXO DO CORREDOR



PLANOGRAMA - Cuidados Femininos

CUIDADOS FEMININOS

Mantenha a ordem dos produtos na gôndola conforme o planograma abaixo:





CROSS MERCHANDISING

CUIDADOS FEMININOS

Busque locais com maior fluxo de pessoas para expor o display.

Dê preferência às seções de higiene pessoal, corredores principais e **check out**.

Fique atento à montagem de bandejas e exponha os produtos conforme a recomendação: Inicie sempre de baixo para cima, com proteção total, seguindo com dia & noite e, finalizando com noturno.

EXEMPLOS DE CROSS DE SUCESSO:



NOTURNO

DIA & NOITE

PROTEÇÃO
TOTAL



Uso Adulto

FRALDAS • TOALHA UMEDECIDA • LENÇOL ABSORVENTE



Guia de
Execução | **Mili**



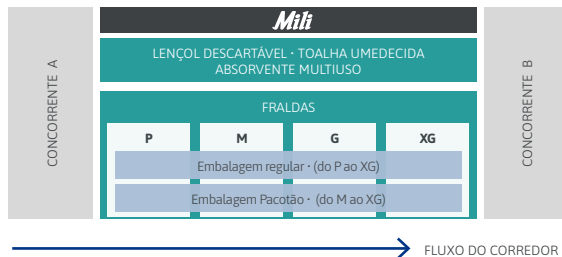
EXPOSIÇÃO

USO ADULTO

Siga o passo a passo da macroexposição para montar o planograma recomendado.

MACROEXPOSIÇÃO

1. Os produtos de uso adulto geralmente são bloqueados por marca. E as marcas organizadas por preço: das mais caras para as mais baratas.
2. No bloco Mili, coloque nas prateleiras superiores o Lençol Absorvente, a Toalha Umedecida e o Absorvente Multiuso para gerar maior atratividade e conhecimento dos produtos.
3. Em fraldas, agrupe por tipo de embalagem: nas prateleiras superiores/centrais exponha os pacotes “regulares” e, nas prateleiras inferiores, os pacotões.
4. Depois, organize as fraldas verticalmente conforme o tamanho, do menor para maior: P, M, G e XG.





PLANOGRAMA

Fraldas Uso Adulto

Mantenha a ordem dos produtos Mili Vita na gôndola conforme o planograma abaixo:

EXEMPLOS DE CROSS DE SUCESSO:



USO ADULTO

LENÇOL
ABSOR-
VENTE

TOALHA
UMEDECIDA

FRALDAS
ADULTO
DE P AO XG

FRALDAS
ADULTO
PACOTÃO
DE M AO XG



FLUXO DO CORREDOR

ENXOVAL DE MATERIAIS POR CATEGORIA

PAPEL HIGIÊNICO



WOBLER



FAIXA DE GÔNDOLA

TOALHA DE PAPEL



WOBLER



RÉGUAS DE GONDOLA

INFANTIL



CESTO DE FRALDAS 1



CESTO DE FRALDAS 2



AMBIENTAÇÃO DE GÔNDOLA



DISPLAY DE PAPELÃO



CLIP STRIP



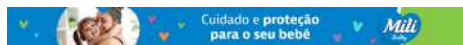
WOBLER



DISPLAY



RÉGUAS DE GONDOLA



RÉGUAS DE GONDOLA

CUIDADOS FEMININOS



RÉGUAS DE GONDOLA



CLIP STRIP



PRECIFICADOR



WOBLER



AMBIENTAÇÃO DE GÔNDOLA



DISPLAY

INSTITUCIONAL



PRECIFICADOR



CLIP STRIP 2



BOBINA DE FORRAÇÃO



DISPLAY DE PAPELÃO



DISPLAY



AMBIENTAÇÃO DE GONDOLA INSTITUCIONAL



CANTONEIRA

Mili Dedicação faz parte da Mili.

Unidade Três Barras

Rod. SC 303 - KM 5,5 n° 5500 | CEP 89490-000 | Três Barras-SC
Telefone: (47) 3621-4100

Unidade Curitiba:

(Loja de fábrica)

Rod. BR 116, n° 21501 | CEP 81690-400 | Curitiba-PR
Telefone: (41) 3227-8000

Unidade Maceió:

Rua São José Pereira Filho n° 1845 - Galpões F e G
CEP 57081-000 | Maceió-AL
Telefone: (82) 3311-4900

www.mili.com.br



@Mili • @MiliFaldas • @Mili.Mulher



/MiliOficial

