



MANUAL DE
BUENAS PRÁCTICAS
PARA TIENDAS



Tras más de 150 días de eventos celebrados en diferentes tipos de centros, hemos identificado las **mejores prácticas** realizadas por las tiendas, las cuales mejoran enormemente los resultados y alcanzan el éxito esperado del Weber Grilling Tour 2022.

INDICE DE “**BUENAS PRÁCTICAS**” PARA TIENDAS:

1. Cartelería en tienda
2. Convocatoria previa
3. Cobertura durante
4. Ubicación del evento
5. Disponibilidad de stock y exposición completa
6. Disposición de producto junto al evento
6. Oferta especial en productos Weber
7. Asistente de ventas especialista en Weber



DISCOVER WHAT'S POSSIBLE

1. Colocación de pósteres (promocionar las fechas del evento con determinada antelación)





DISCOVER WHAT'S POSSIBLE



2. Convocatoria en diversos medios (redes sociales, página web, newsletter, cartelería exterior, notas en periódicos y radios locales, etc.)





DISCOVER WHAT'S POSSIBLE

3. Cobertura durante el evento (historias de Instagram, publicación de Reels, posteos en Twitter, etc.)

Buscar en Twitter

Iniciar sesión

Regístrate

Weber

¡Comenzamos un nuevo día de nuestro [#Weber](#) Grilling Tour 2022!

Hoy estaremos hasta las 15.00 horas aprendiendo todo tipo de recetas en la [#barbacoa](#). ¡Te esperamos!



10:04 a. m. · 19 mar. 2022 · Twitter for iPhone



Restricted and Confidential



4. Ubicación visible y accesible por todo el tráfico habitual de la tienda (entrada principal)





DISCOVER WHAT'S POSSIBLE

5. Disponibilidad de stock y exposición completa





DISCOVER WHAT'S POSSIBLE

6. Disposición de producto junto al evento (para concretar la venta en el momento de interés del visitante)





DISCOVER WHAT'S POSSIBLE

7. Asistente de ventas especialista en Weber



weber 

GRILLING TOUR

2022

La experiencia
comienza en
tu tienda

