

# 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



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











Restricted and Confidential



#### DISCOVER WHAT'S POSSIBLE







2. Convocatoria en diversos medios (redes sociales, página web, newsletter, cartelería

exterior, notas en periódicos y radios locales, etc.)











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

Twitter, etc.)

#### DISCOVER WHAT'S POSSIBLE



¡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!









Restricted and Confidentia



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

principal)









# 5. Disponibilidad de stock y exposición completa







# 6. Disposición de producto junto al evento (para concretar la venta en el momento

de interés del visitante)







## 6. Oferta especial en productos Weber (incentivo para comprar durante el evento)



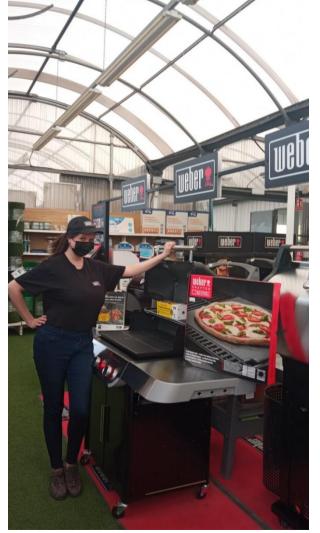






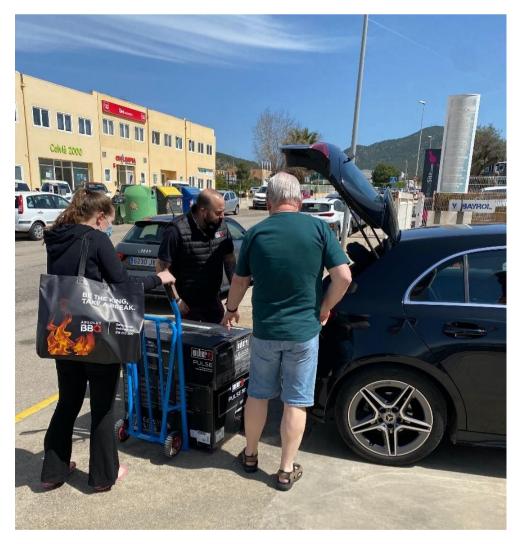


# 7. Asistente de ventas especialista en Weber









# GRILLING TOUR R

La experiencia comienza en tu tienda

