LUMBRE

Tecnicas de merchandising para pinturas

Materia: Merchandising · Academia de Pinturas Especializadas

31/10/2026

Antes de empezar

Objeto extra de la Academia de Pinturas Especializadas: tecnicas de merchandising especificas para el sector de pinturas y decoracion. Como organizar la tienda para maximizar la visibilidad de los productos, atraer al cliente y aumentar el ticket medio mediante la exhibicion inteligente.

QUÉ APRENDERÁS

- Dominar las tecnicas de merchandising aplicadas a una tienda de pinturas: exhibicion por colores, gestion de zonas calientes y frias, carteleria y señalizacion, escaparatismo seasonal y cross-merchandising con herramientas y accesorios.

Tecnicas de merchandising para pinturas

En una tienda de pinturas, el merchandising es la disciplina de **organizar los productos para que el cliente los encuentre, los desee y los compre**. No se trata de llenar estanterias: se trata de crear un recorrido visual que guie al cliente desde la entrada hasta la caja.

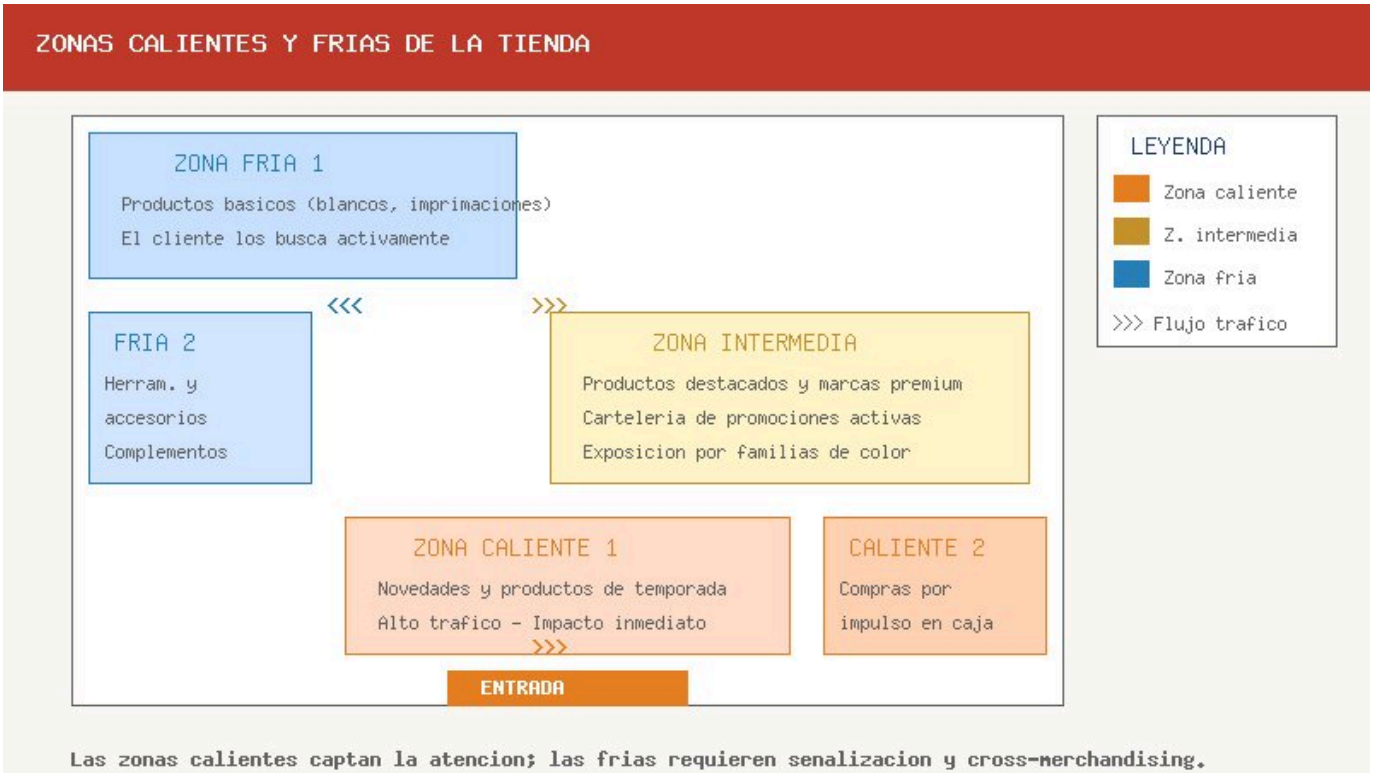
Cinco tecnicas clave definen el exito de una tienda de pinturas: **exhibicion por colores** (el color es el primer criterio de compra), **zonas calientes y frias** (no todo el espacio vende igual), **carteleria y señalizacion** (el cliente debe entender sin preguntar), **escaparatismo seasonal** (el escaparate cambia con las estaciones) y **cross-merchandising** (poner juntos productos que se compran juntos).

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Exhibicion de productos por colores

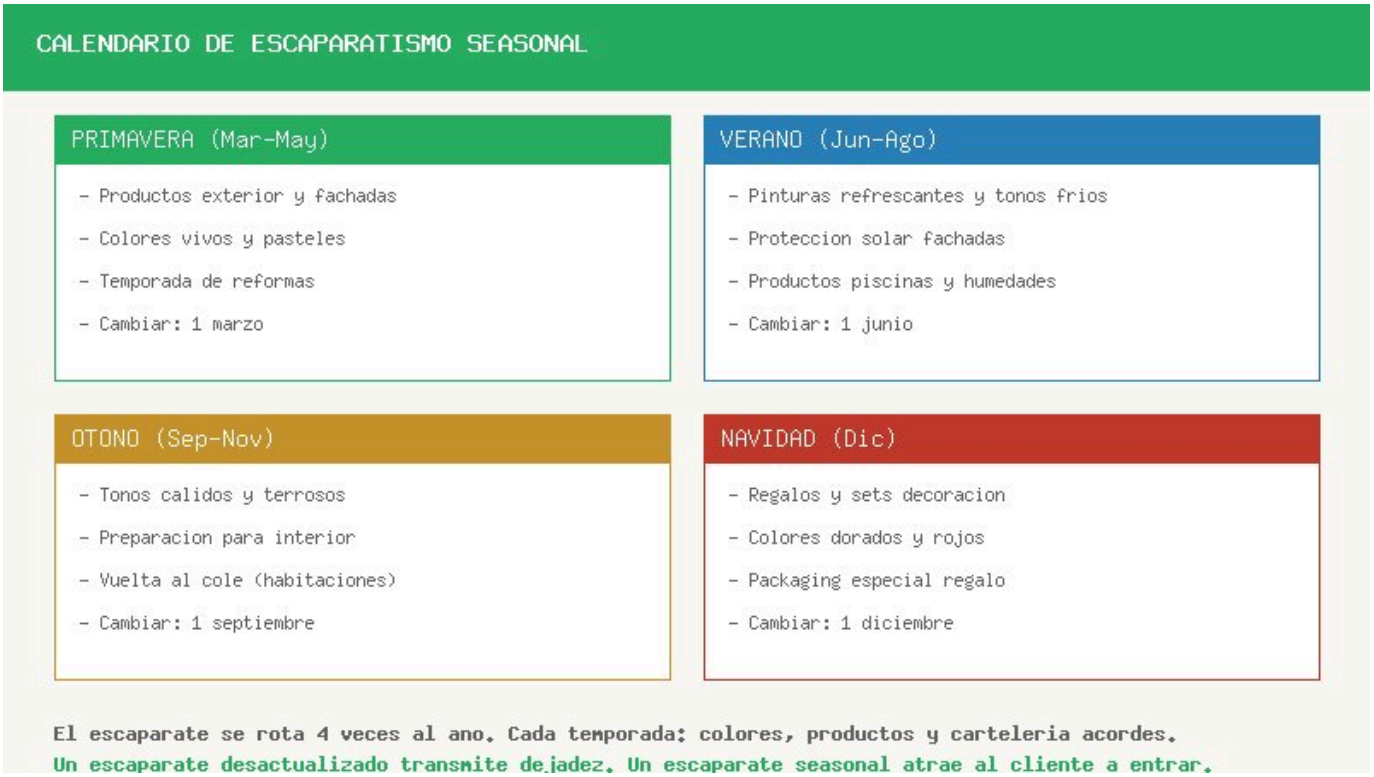
ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

2. Zonas calientes y frias de la tienda



Layout de la tienda: zonas calientes (naranja) cerca de la entrada y caja, zonas frias (azul) en el fondo y laterales. El flujo de trafico marca la estrategia de colocacion.

De la base (ofertas y basicos, mayor volumen) a la cima (novedades, mayor impacto). La jerarquia visual organiza el lineal de abajo a arriba.



Cuatro temporadas, cuatro cambios de escaparate. Cada estacion tiene sus colores, sus productos estrella y su carteleria especifica.

Estrategias de cross-merchandising en tienda de pinturas

Categoria principal	Producto complementario	Ubicacion sugerida	Resultado esperado
Pintura interior	Rodillos, brochas, cintas	Junto a la pintura (zona caliente)	Aumento del 25% en accesorios
Pintura exterior	Rodillos de fachada, escaleras	Exposicion conjunta en entrada	Ticket medio +15%
Esmaltes y barnices	Disolventes, lijas, pinceles finos	Lineal conjunto madera-metal	Venta cruzada +20%
Imprimaciones	Masillas, tapagriegas, limpiadores	Zona de preparacion de soportes	Cliente compra el sistema completo
Colores tendencia	Decorativos, plantillas, stencils	Zona intermedia destacada	Compra impulsiva +30%
Productos temporada	Proteccion (guantes, mascarillas)	Cerca de la salida / caja	Recordatorio de seguridad

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

3. Carteleria y señalizacion en la tienda

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

4. Escaparatismo seasonal: el calendario visual

El **cross-merchandising** consiste en colocar productos complementarios juntos para que el cliente los descubra y los añada a su compra. En una tienda de pinturas, las combinaciones naturales son:

- **Pintura + rodillos + brochas + cintas**: el kit completo para pintar una habitacion.
- **Esmalte + disolvente + lija + pinceles finos**: el sistema completo para madera o metal.
- **Imprimacion + masilla + tapagriegas**: la preparacion del soporte antes de pintar.
- **Pintura decorativa + plantillas + espátulas**: las tecnicas decorativas al alcance del cliente.

El objetivo no es solo vender mas: es **resolver el caso del cliente**. Si alguien compra pintura para una habitacion, necesita rodillo, cinta, plastico para proteger el suelo. Si se lo pones todo junto, no tiene que buscarlo. Y si no lo necesita, lo descubre.

Pon a prueba lo que sabes

5. ¿Que productos se colocan en las zonas calientes de la tienda (entrada y caja)?

☐ Productos basicos como blancos e imprimaciones

☐ Productos de temporada, novedades y articulos de compra por impulso

☐ Herramientas pesadas y escaleras

☐ Productos rebajados y fuera de temporada

6. Clasifica cada elemento en su zona correcta de la tienda.

Elementos:

- Novedades de temporada
- Pintura blanca basica
- Expositor de impulse en caja
- Imprimaciones y disolventes
- Colores tendencia destacados
- Herramientas y accesorios basicos

Zona caliente (entrada/caja)	· · ·
Zona fria (fondo/laterales)	· · ·

7. Une cada tecnica de merchandising con su objetivo principal.

7.	Exhibicion por colores	_____
7.	Escaparatismo seasonal	_____
7.	Cross-merchandising	_____
7.	Carteleria direccional	_____
7.	Jerarquia visual	_____

Opciones: Facilitar la decision visual del cliente · Renovar el escaparate cada estacion · Aumentar el ticket medio con complementarios · Guiar al cliente hasta zonas frias · Organizar el lineal de base a cima

8. En una tienda de pinturas, los productos basicos (blancos, imprimaciones) deben colocarse en la entrada para darles mas visibilidad.

☐ Verdadero

☐ Falso

9. Tu tienda tiene una esquina en el fondo a la derecha que los clientes casi nunca visitan. Hay expuestas imprimaciones y masillas. ¿Que tres acciones concretas harias para mejorar el trafico en esa zona?

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

10. **Un compañero esta montando el escaparate de primavera. Señala las practicas incorrectas.**

11. **Enumera los cinco elementos que debe tener una buena señalizacion en una tienda de pinturas, desde la entrada hasta el punto de venta.**

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

12. **Memoria: tecnicas de merchandising**

Empareja cada tecnica de merchandising con su descripcion.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

13. **Tarjetas rapidas de merchandising**

Para dominar este tema

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

14. **Las claves del merchandising en pinturas**

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

15. **Errores frecuentes en merchandising de pinturas**

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

16. Chequeo: merchandising de pinturas

Para mirarlo de otra manera

Refuerzo

> Imagina que un cliente entra a por pintura para el salon. Si la tienda esta organizada por colores con degradado, encuentra su tono en 2 minutos. Si ve el rodillo y la cinta junto a la pintura, los añade sin buscarlos. Si el escaparate de temporada le atrajo, ya viene predispuesto a comprar. Eso no es casualidad: es merchandising bien aplicado.

Refuerzo

> Recorre tu tienda como si fueras un cliente que entra por primera vez. ¿Ves claro donde esta cada cosa? ¿Los colores estan agrupados? ¿El escaparate refleja la temporada actual? ¿Hay productos complementarios juntos? Si tu respuesta es "no" en alguna, ahi tienes tu primera mejora.

Referencia curricular

Materia:	Merchandising · Academia de Pinturas Especializadas

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00eddeos y autoevaluaci\u00f3n):

https://pinturasespecializadas.lumbre.lat/object/tecnicas-de-merchandising-para-pinturas

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat