

MANUAL DE VISUAL MERCHANDISING



O que é?

O **Visual Merchandising** é uma estratégia que valoriza os produtos, marca e o próprio ponto de venda para atrair clientes e estimulá-lo a fechar uma compra. O visual combina marketing, comunicação visual e compreende os conceitos de arquitetura e interiores.

NOSSO CUIDADO:

ESSÊNCIA DA MARCA
PROPOSTA DE VALOR
ESTILO
SENSORIAL
ARQUITETURA
ACONCHEGO

Visitas de VM

LOJAS EM SP:

- As 3 Lojas de São Paulo recebem visita às **terças-feiras, a partir das 10h**, e são concluídas no mesmo dia.
(salvo exceções)
- JK IGUATEMI, IGUATEMI SP E PÁTIO HIGIENÓPOLIS são lojas modelos para todas as outras;

LOJAS FORA DE SP:

- A Gerente recebe o Guia de VM toda **quarta-feira** pela manhã. Após o recebimento, ela ou a VR deverão executar a mudança da vitrine e o VM conforme a loja que melhor seguir o padrão da sua.
- Assim que tudo for finalizado - vitrine, arrumação, passadoria, detalhes dos acessórios, a gerente irá enviar pelo WhatsApp para a Talita dar o Feedback.

VISITAS DA VM

(NAS LOJAS FORA DE SP)

- São agendadas conforme demanda da Diretoria.
- Para inaugurações todas as lojas são montadas pela VM

OBS: As vitrines são trocadas semanalmente todas as quartas – feiras, definidas junto com MKT e Comercial

VITRINES



Vitrines

As vitrines são o primeiro contato da cliente com o nosso universo. Por isso é extremamente importante que todos os pontos sejam executados na sua melhor forma.

CHECKLIST VITRINE:

- **BUSTO** - Limpeza e altura de 1.70
- **PASSADORIA** – Peças sempre muito bem passadas, sem etiquetas e alarmes
- **DISPLAY** - Placa de preço sempre ao lado direito do busto
- **ACESSÓRIOS** - Alinhados e expostos na sua melhor forma
- **TAMANHO** - Usamos 36 ou 38, usar presilha caso seja necessário algum ajuste
- **LIMPEZA** - Verificar diariamente o interior, displays e expositores de metal e os vidros
- **ILUMINAÇÃO** - Verificar se todas as lâmpadas estão funcionando e focadas no busto



INTERIOR DAS LOJAS



Interior das Lojas

Da mesma forma que a vitrine, o interior precisa atrair a cliente.

Para isso a manutenção é constante.

CHECK LIST INTERIOR:

- **ARARAS** - Reposição na mesma hora caso venda o produto da arara
- **PRODUTOS** - Expostos corretamente nos cabides adequados
- **DISPLAYS** – Limpos e sem danos (caso seja necessário trocar, solicitar a Supervisão)
- **BIJUTEIROS** – Limpos e organizados conforme Guia de VM
- **CUBOS** - Sempre expostos com algum acessório em cima
- **MESAS** - Sempre limpas e com produções aprovadas pela VM
- **LOUNGES** - Sempre limpo com os móveis nos lugares certos
- **TAPETES** - Limpos e em bom estado (caso seja necessário trocar, solicitar ao ADM)
- **CORTINAS** - Limpas, passadas, com a barra feita. Agendar lavagem em lavanderia local.
- **ILUMINAÇÃO** - Verificar diariamente se alguma lâmpada queimou e solicitar a troca imediatamente ao ADM
- **SONORIZAÇÃO** - Verificar se o som está funcionando e sempre na altura agradável
- **AROMA** - Ao longo do dia borrifar nos tapetes e cortinas
- **AR CONDICIONADO** - Verificar o funcionamento e a temperatura de 21 graus

Exposição de Produtos

- Costumamos fazer um cross entre a produção da vitrine e a arara de entrada da loja. Uma harmonia de cores, pensando que o cliente será atraído pela vitrine e automaticamente a roupa já estará de fácil acesso.

ARARAS DE 1 MT - O ideal é ter até 25 cabides quando não tem frontal. Com frontal são 17 cabides + Frontal

ARARAS DE 2 MT - O ideal é ter 50 cabides quando não tem frontal. Com frontal 42

ARARAS DE 3 MT - O ideal é ter 75 cabides quando não tem frontal. Com frontal 67

ARARAS DE 4 MT - O ideal é ter 100 cabides quando não tem frontal. Com frontal 92. Para esse tamanho de arara você pode usar até dois frontais



EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

- Na edição, o mais importante é seguir os tecidos, cores e estampas.

SEQUÊNCIA DAS ARARAS:

Biquínis + maios + cangas + saídas + roupas

Exemplo Famílias do Duchese: Iniciar a arara com biquínis, os modelos básicos, os aviamentos iguais um atrás do outro.



EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

- Harmonizar cores mais próximas

SEQUÊNCIA DE BIQUÍNIS:



EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

- Na sequência dos biquínis, saídas e cangas
- Sempre do curto para o longo

SEQUÊNCIA DE SAÍDAS E CANGAS:



1



2



3



4



EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

Na sequência de roupas mais curtas criando sempre uma proposta de look e terminando a arara com peças mais longas e blazers

SEQUÊNCIA DE ROUPA:



1



2



3



4



EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

- **ARARAS DE 1 MT** - O ideal é ter até 25 cabides quando não tem frontal. Com frontal são 17 cabides + o Frontal
- Os acessórios deverão estar centralizados com arara, sempre com as etiquetas escondidas
- Na prateleira você pode adicionar uma bolsas, chapéus, tricots dobrados



EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

- **ARARAS DE 2 MT** - O ideal é ter 50 cabides quando não tem frontal. Com frontal 42
- A partir de 2 mt você pode adicionar 2 calçados na parte de baixo e também 2 acessórios na prateleira
- Os calçados sempre devem combinar. Se for um cover up, colocar um chinelo (flip-flop). Se for uma roupa, uma sandália



EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

- **ARARAS DE 3 MT** - O ideal é ter 75 cabides, quando não tem frontal. Com frontal 67
- Os acessórios deverão se dividir por igual na prateleira. Na base, você pode adicionar de 2 a 3 calçados na parte de baixo e 3 na parte superior



ENTRADA DE LOJAS



Entrada de Loja

Mesas, ganchos, bijuteiros, aparadores

CHECK LIST INTERIOR:

- Dobramentos – Priorizar tricots, tops de alfaiataria e sarongues
- Como expor - sempre um mix de produtos, criando uma proposta de look
- Bijoux, chapéus, bolsas, clutchs sempre com todas as etiquetas escondidas



COMO TIRAR FOTOS



Fotos das Vitrines e Fachadas

Semanalmente as fotos devem ser enviadas conforme abaixo: tirando a foto ampla, sem nenhum corte de fachada, com boa iluminação e resolução. Serão necessárias essas duas fotos todas as semanas para o feedback.



Fotos do Interior

Semanalmente as fotos devem ser enviadas conforme abaixo: tirando a foto ampla, sem nenhum corte de fachada, com boa iluminação e resolução. Serão necessárias todas as fotos assim para o feedback



DISPLAY DE PREÇO E ENXOVAL



Displays de Preço e Enxoval

CHECK LIST ENXOVAL DE LOJA:

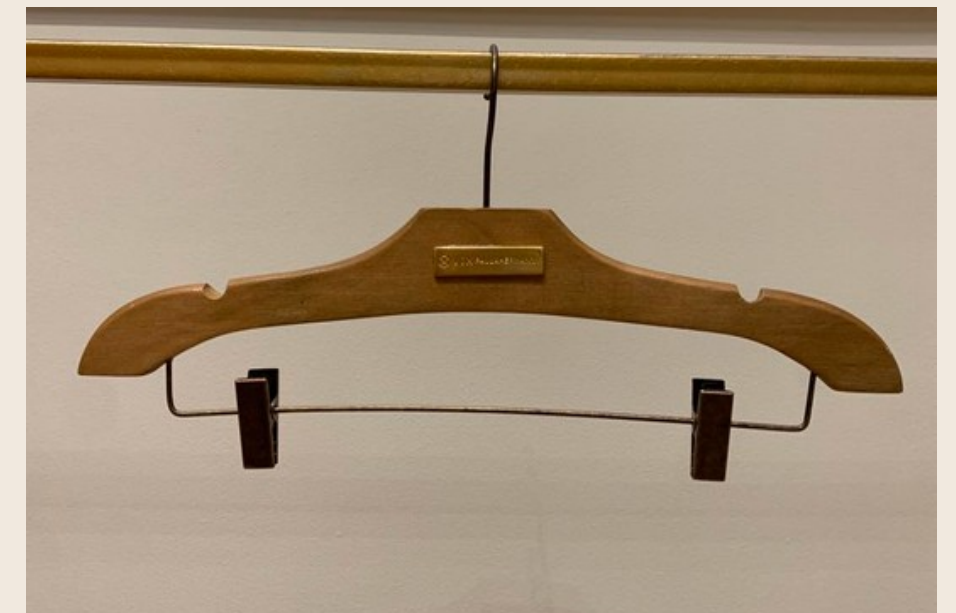
- Cabide
- Cabide de pinça
- Cabide de corpinho
- Cabide quadrado
- Cabide quadrado + pinça
- Porta chapéu
- Porta bolsa
- Bandejas
- Display preço para vitrine
- Precinhos lego



Enxoval de Cabides

CHECK LIST ENXOVAL DE LOJA:

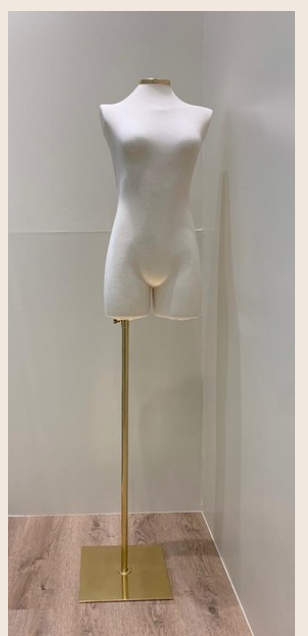
- Cabide normal
- Cabide de pinça
- Cabide de corpinho
- Cabide quadrado
- Cabide quadrado + pinça



Enxoval e Displays

CHECKLIST ENXOVAL DE LOJA:

- Porta chapéu
- Porta bolsa
- Bandejas
- Bijuteiros
- Display preço vitrine
- Precinhos lego



Enxoval e Displays

COMO EXPOR:

- **Porta chapéu** - Usar sempre, escondendo a etiqueta
- **Porta bolsa** - A altura da bolsa deve ser tal que fique apoiada na mesa
- **Bandejas** - Para quem tiver, expor sarongues



Acessórios

COMO EXPOR:

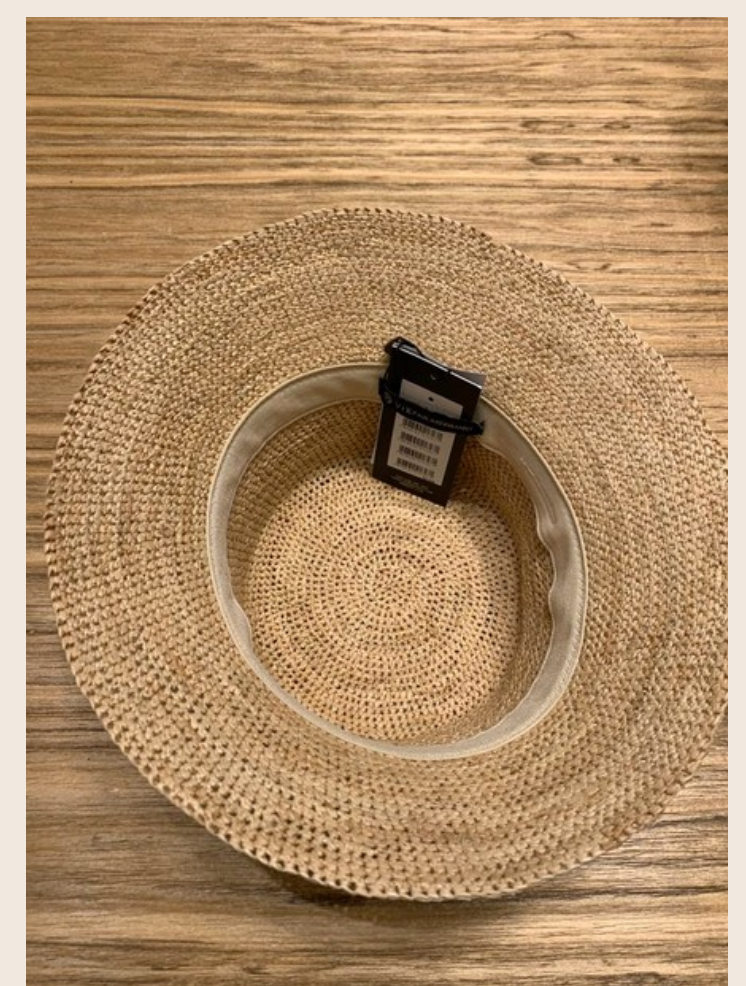
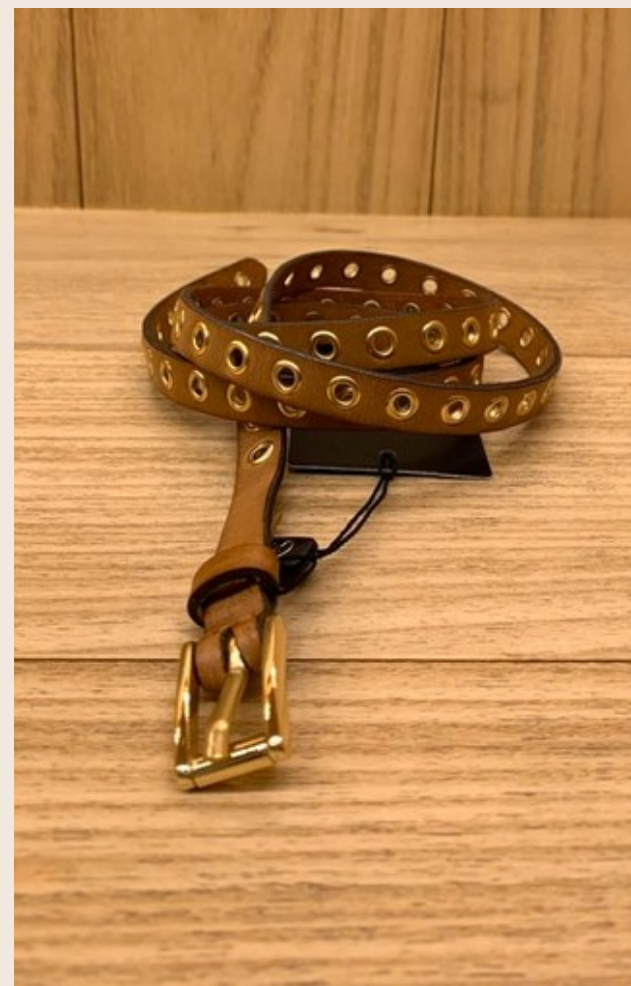
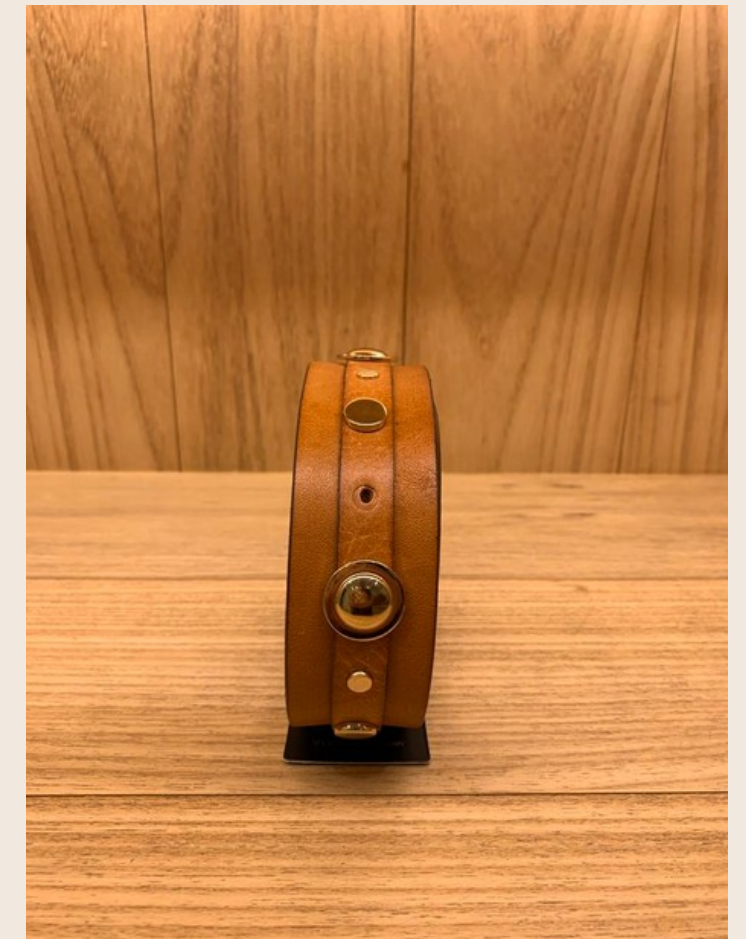
- **Armários** - Expor sempre retos, com etiquetas escondidas e enchimentos
- **Cubos** - Expor acessórios sempre na mesma família e/ou banho
- **Frontal palha** - Pendurar produção de look ou biquínis



Acessórios

COMO EXPOR:

- **Etiquetas** - Escondidas ao máximo
- **Sandálias** - Amarradas, presas e quando necessário com suporte especial
- **Cintos** - Sempre enrolados na sua melhor forma, com as etiquetas embaixo
- **Viseiras** - Nunca deixar a alcinha pra fora
- **Chapéus** - Prender a etiqueta do preço na parte interna



Bolsas

COMO EXPOR:

- **Etiquetas** - Sempre guardadas internamente
- **Enchimentos** - Saquinhos de plástico dentro do próprio saco preto da bolsa



ERRADO: Não deixar o plástico da logo, etiqueta pra fora e acabamento do zíper pra fora



Bijoux

COMO EXPOR:

- **Etiquetas** – Sem etiquetas nos bijuteiros
- **Modelos** - Sempre por cores e modelos

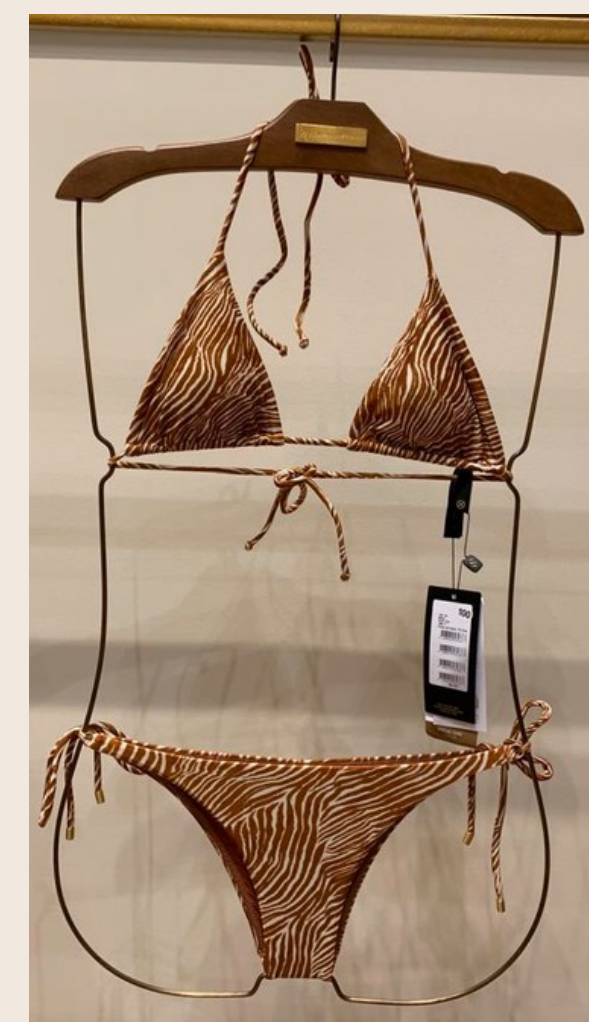
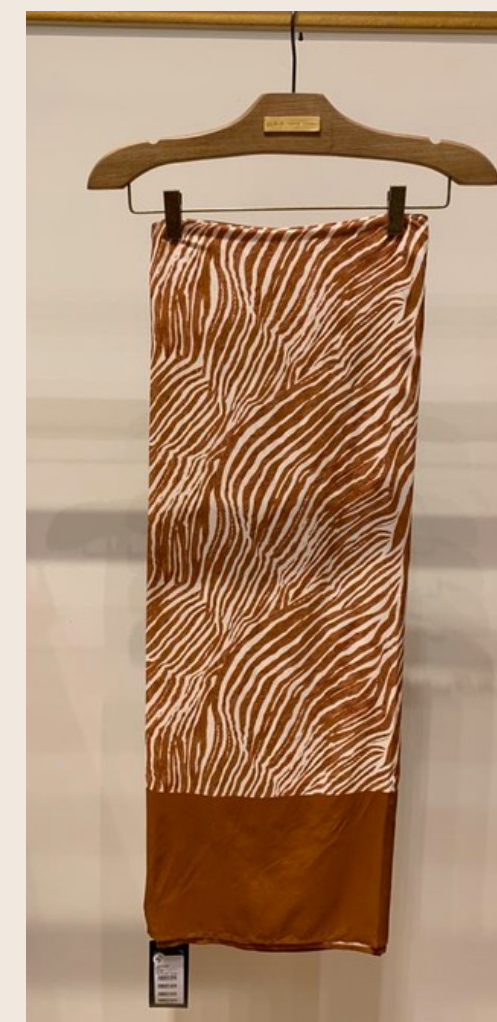


FORMAS DE PENDURAR



Como expor nos cabides

- **ROUPAS** – penduradas e passadas
- **BIQUINIS** - Com todos os laços feitos
- **COVER UP** – Pendurados e passados
- **SARONGUES** - Dobrar no meio e que a etiqueta fique sempre para baixo



Lounge

Sofás, poltronas, tapetes, almofadas, capas de sofa.

CHECK LIST INTERIOR:

- Limpos e sem poeira, passados quando necessário. Caso precise de manutenção, informar a Supervisão.

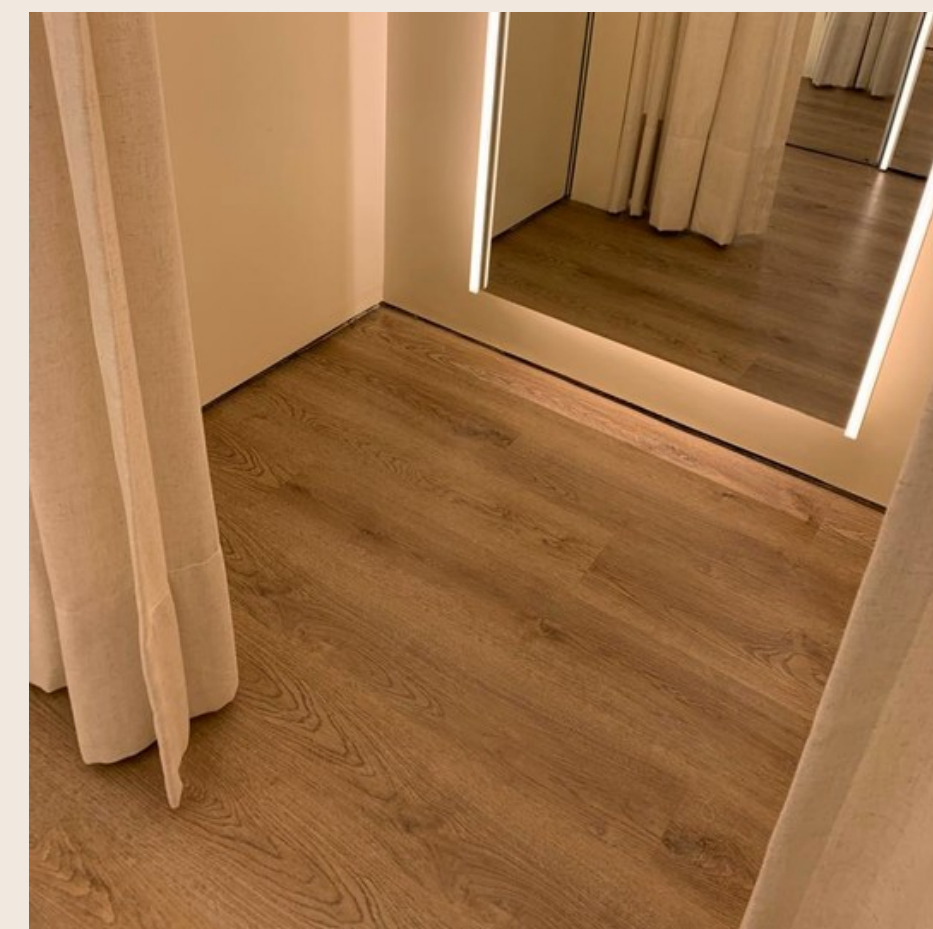


Provadores

Sofás, poltronas, tapetes, almofadas, capas de sofa.

CHECK LIST INTERIOR:

- **TAPETES** - Limpos e em bom estado (caso seja necessário trocar, solicitar ao ADM)
- **CORTINAS** - Limpas, passadas, com a barra feita
- **ESPELHOS** - Limpos diariamente
- **CESTO DE ROUPAS** - Esvaziar sempre ao longo do dia
- **LIXEIRA** - Esvaziar sempre ao longo do dia
- **PORTA PAPEL** - Sempre repostos ao longo do dia
- **PINTURA** - Solicitar sempre que necessário
- **ILUMINAÇÃO** - Verificar diariamente se alguma lâmpada queimou e solicitar a troca imediatamente
- **SONORIZAÇÃO** - Verificar se o som está funcionando e sempre na altura agradável
- **AROMA** - Ao longo do dia borrifar nos tapetes e cortinas
- **AR CONDICIONADO** - Verificar o funcionamento e a temperatura de 21 graus



Caixa

CHECK LIST INTERIOR:

- **BALCÃO** - Limpos e sempre organizados (evitar deixar estoque de produtos e reservas)
- **TV** - Ligadas e com o video da coleção
- **DISPLAYS E MÁQUINAS** - Deixar apenas esses itens no balcão
- **CORTINAS** - Limpas, passadas, com a barra feita e fechadas



Avisos

Os avisos devem sempre estar organizados e de acordo com a marca.

CHECK LIST:

- **DISPLAYS NO CAIXA** – apenas o do Vix Club
- **DISPLAYS NA VITRINE** – será indicada a inserção sempre que necessária (lançamentos, promoções)
- **DISPLAY AÇÃO COMERCIAL SHOPPING** - apenas quando for obrigatório pelo mall



O trabalho de **Visual Merchandising** é de dedicação constante,
treinamento do olhar e desejo de fazer melhor a cada dia.
É estar atento a todos os detalhes e transformar a loja com
um toque de carinho para que a **ViX** tenha um universo só seu.