



***TIENDA  
PERFECTA***

GUIA TIENDA PERFECTA  
DIGITAL

**ARGENTINA**

**ZONA NORTE**

NOA & NEA



# TIENDA PERFECTA

Es un modelo evolutivo de 5 pilares donde cada uno de ellos nos entrega una estrategia para ejecutar en el punto de venta. Están conectados entre si y cada uno de ellos es necesario para construir tienda perfecta y garantizar crecimiento sostenido.





# ESTÁNDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que **garantiza** la **capacidad instalada** ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA



# LINEAMIENTOS DE EXHIBICIÓN

- ❖ El planograma está en línea con el árbol de decisión de compra, exhibiendo por **MARCA-SEGMENTO**
- ❖ Para lograr mayor impacto visual vamos a exhibir nuestras marcas de manera **HORIZONTAL**, asignándole en lo posible una bandeja a cada una.
- ❖ Los productos de tamaños mas grandes se exhiben siempre en la primer bandeja.
- ❖ Cada una de las principales marcas globales tendrá su propia bandeja, respetando el siguiente orden:
  - ❖ **Lay's Clásicas > Lay's Sabores > Doritos > Cheetos > 3D > Pep**

# LINEAMIENTOS DE EXHIBICIÓN

## ¿Cada marca va a tener su bandeja?

- Si, con la excepción de la primera bandeja, las demás tendrán como exhibición principal a las principales marcas de Global.
- Dentro de cada bandeja, se colocarán los diferentes tamaños de cada marca, ubicando a los más grande y de mayor precio a la izquierda y lo más pequeños o de menor precio a la derecha.

## ¿Dónde se exhiben las innovaciones?

- Las innovaciones respetarán a la marca a la que pertenecen, y se exhibirán en la misma bandeja del lado izquierdo y respetando el tamaño al que pertenecen.

## ¿Sabías que...?

- Pehuamar es nuestra marca de valor y debe ser exhibida siempre al lado de la competencia, respetando la exhibición por MARCA-SEGMENTO dentro de cada bandeja.

## ¿Dónde debo ubicar las exhibiciones?

- Las exhibiciones adicionales impulsan nuestra categoría, es importante que las coloquemos junto a categorías complementarias:

**Gaseosas/Bebidas sin alcohol > Cervezas y Vinos > Fiambrería y Panadería > Congelados**

# PASOS DEL PREVENTISTA EN EL PDV



## 1 REGISTRO DEL PUNTO DE VENTA

- Ingresa y registra el Código Cliente.
- Aparece el Pop-up con comentarios del supervisor.



## 2 CONSULTA FOTO DE ÉXITO

- En esta guía vas a encontrar la foto de éxito del PDV que estás visitando.
- ¡Siguiendo los lineamientos vas a poder tener una ejecución perfecta!



## 3 TOMA DE PEDIDO

- Recorre e identifica oportunidades.
- El sistema te recomendará los productos infaltables para ese PDV.
- Revisa stock y mix.
- Calcula el pedido.
- Cierra el pedido y venta con el cliente.
- Completa la encuesta de los estándares de ejecución.



## 4 EJECUCIÓN PDV

- Ejecuta de acuerdo a la foto de éxito del segmento y taxonomía.

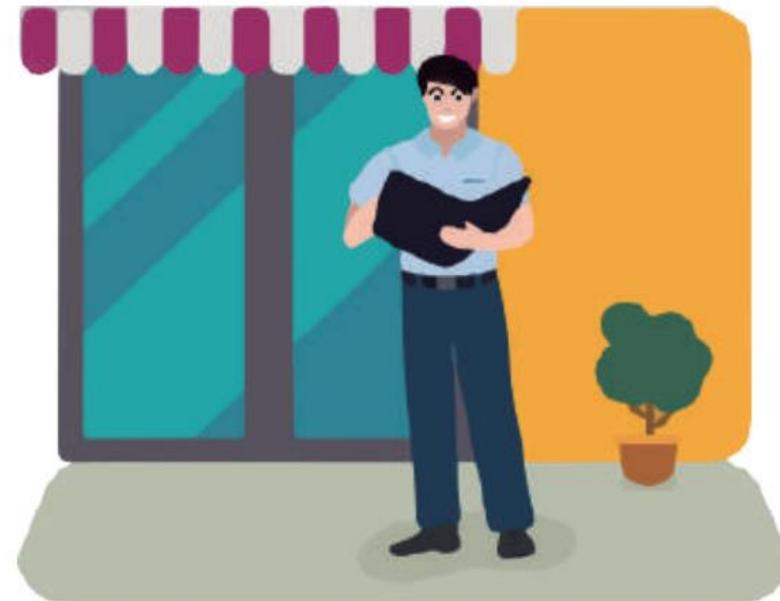
# REGISTRO DEL PDV

## A. VALIDAR DATOS DEL CLIENTE

Ingresa al Punto de Venta en tu dispositivo y verifica su nombre, segmento y taxonomía.

## B. REVISAR OBSERVACIONES DEL SUPERVISOR

Revisa los comentarios que dejó tu supervisor para que puedas mejorar la ejecución del Punto de Venta



# TIPOLOGÍAS DE PUNTOS DE VENTA

## 1 AUTOSERVICIOS

Caracterizado por la atención de compra “self Service”. Puede tener Verdulería y Fiambrería.

Por lo general se encuentra producto en Góndola, perímetro y Checkouts.

Presencia de:

- 1 o más Checkout/ línea de caja identificada
- Verdulería
- Fiambrería
- Presencia de Góndola

## 2 ALMACENES

Local con atención a través de un mostrador por una persona responsable del negocio, con predominio de presencia de categorías de compra no impulsiva.

Presencia de:

- 1 checkout puede o no estar identificada
- Heladera Mostrador
- Cortadora de Fiambre
- Poca presencia de Góndola.
- No todos los productos están al alcance de la mano del consumidor, hay que solicitarlos!

## 3 KIOSKOS

Local con atención a través de un mostrador o ventana. Caracterizado por satisfacer principalmente la misión de compra de impulso. Las categorías más relevantes son golosinas, galletas, snacks, cigarrillos y bebidas.

Presencia de:

- 1 checkout puede o no estar identificada
- No hay Verdulería
- Hay Caramelera
- Hay Cigarrera
- Hay Heladeras de Bebida

## 4 ESTACIONES DE SERVICIOS

Venta de combustible. De bandera y Privadas

# TIPOLOGÍAS DE PUNTOS DE VENTA

## CANAL

TRADITIONAL  
TRADE

AWAY FROM  
HOME

PROXIMITY

LARGE FORMAT

## SEGMENTOS

2

- Autoservicio
- Almacén/Despensa
- Kiosco/Maxikiosco
- Kiosco - Open 25
- Kiosco - 365
- Carnicería/Granja
- Fiambrería
- Vinoteca

- Instituciones
- Centros de entrenamiento/Espacios
- Resto de on premise

- Estación de Servicio -OFICIALES
- Estación de Servicio - NO OFICIALES

- Cadena regional

## DESARROLLO DE TIENDA PERFECTA



# FOTOS DE ÉXITO

En esta guía práctica encontrarás las Fotos de Éxito correspondientes a Autoservicios, Almacenes, Kiosko y Estaciones de Servicio No Oficiales.



Autoservicios P



Almacenes P



Kiosko P



Autoservicios A



Almacenes A



Kiosko A



Autoservicios B



Almacenes B



Kiosko B



Autoservicios C



Almacenes C



Kiosko C

La Foto de Éxito ofrece una guía clara de todos los componentes tanto de la Ejecución como de la Oferta de Valor que debemos aplicar, y posteriormente medir en el PDV

*¿Qué diferencias hay en un cliente P, A, B y C?*

Simplemente es su nivel de facturación.

*¿Qué buscamos?*

Ejecutar la foto de éxito según su segmento (Autoservicio, Almacenes, Kiosko y Estación de Servicio), y según su nivel de facturación (P-A-B-C)

# TOMA DE PEDIDO

## **A** **RECORRE LA TIENDA E IDENTIFICA OPORTUNIDADES:**

Revisar inventarios, exhibiciones, innovaciones y oportunidades de nuestro negocio y la competencia. Siempre informa a tu supervisor sobre lo que observas.

## **B** **REVISA STOCK Y MIX:**

Identificar productos faltantes, oportunidades de portafolio e innovación, cobertura, etc.

## **C** **REALIZAR EL PEDIDO ACORDE AL PUNTO DE VENTA:**

Producto a reponer en el inventario y marcas que ya maneja cobertura adicional: producto que no maneja, nuevas exhibiciones, promociones, etc.

## **D** **CIERRE DE PEDIDO Y ORDEN:**

Presento el pedido al cliente y cierro la venta.

## **E** **EJECUTO LA FOTO DE ÉXITO.**



## PASOS DEL SUPERVISOR

- A** >>> Una vez que ingreses a la App, encontrarás todos los puntos de venta geolocalizados.
- B** >>> Ingresando a gestión de ventas vas a encontrar el avance de cada uno de tus preventistas.
- C** >>> Haciendo click en el punto de venta, podrás ver la información general de la tienda. Podrás ver su avance de portafolio, avance de ventas y las últimas ventas que se realizaron.
- D** >>> Tienen la posibilidad de dirigirse a **"Realizar encuesta"**. Ahí van a encontrar todas las respuestas de los vendedores sobre los estándares de ejecución.
- E** >>> Es importante que recorran el Punto de Venta para poder verificar todas las respuestas del vendedor.
- F** >>> Ahora estás en condiciones de confirmar si es una Tienda Perfecta o no.

# Guía interactiva digital – Foto de éxito

Selecciona la opción deseada 

Cadenas Regionales P	Autoservicios P	Almacén P	Kiosco P	Kiosco Open 25 P	Kiosco 365 P	EESS NO OFICIALES P
Cadenas Regionales A	Autoservicios A	Almacén A	Kiosco A	Kiosco Open 25 A	Kiosco 365 A	EESS NO OFICIALES A
Cadenas Regionales B	Autoservicios B	Almacén B	Kiosco B	Kiosco Open 25 B	Kiosco 365 B	EESS NO OFICIALES B
Cadenas Regionales C	Autoservicios C	Almacena C	Kiosco C	Kiosco Open 25 C	Kiosco 365 C	EESS NO OFICIALES C

Clic al botón  para regresar a este menú



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
CADENAS  
REGIONALES P



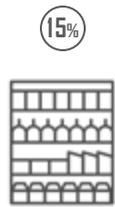
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## CADENAS REGIONALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Infaltable

### Salty Snacks



LB

MB

SB



MB



MB



MB



MB



LB

MB

SB



LB



LB

MB



MB

SB



LB



SB



SB



MB



MB

### Maní



LB



LB



LB

MB

### Crackers



MB

SB



MB

SB

### Nutrición



400

Innovación



MB



MB

SB



MB

SB



SB



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Góndola

#### Góndola Global

#### Góndola Pehuamar



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

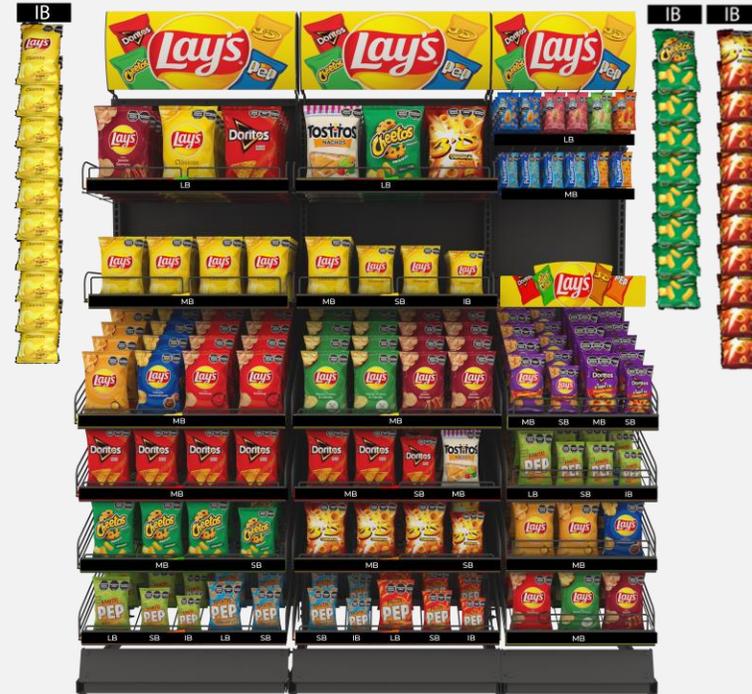
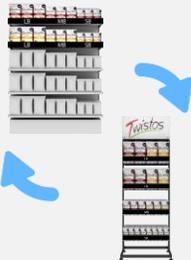
Exh. POF + 8N

Exh. 2 7NGD



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

#### F 7N



#### M7 7N



#### M8 7N



#### GDC



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



PLANOGRAMA 15%

CADENAS REGIONALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Perímetro (EQUIVALENCIAS)

M66 8N

MODULAR 8N



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



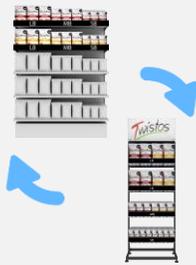
NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!



Exh. 46X35



Exh. 5N



Exh. 5N50



Chaza 5N



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES P



SALTY



CRACKERS



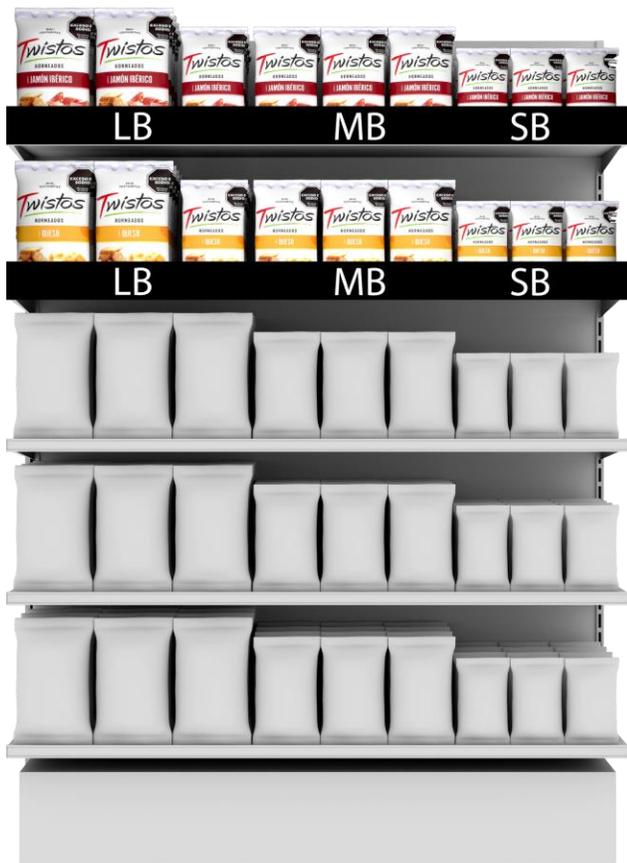
MANÍ



NUTRICIÓN

### Góndola

#### Góndola Twistos



### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

#### Exh. 46X33



#### Exh. 5N\_4N



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!

#### Chaza 4N



#### Exh. Mecano



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



PLANOGRAMA 15%

CADENAS REGIONALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

## Góndola

### Góndola Quaker



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA *Flamin'Hot*

## CADENAS REGIONALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



2N65



\*en POF



\*ASEGURAR QUE FH ESTÉ EXHIBIDO DENTRO DEL POF

### (Equivalencias)



CAJA RTD + TIRA



MECANOS



BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



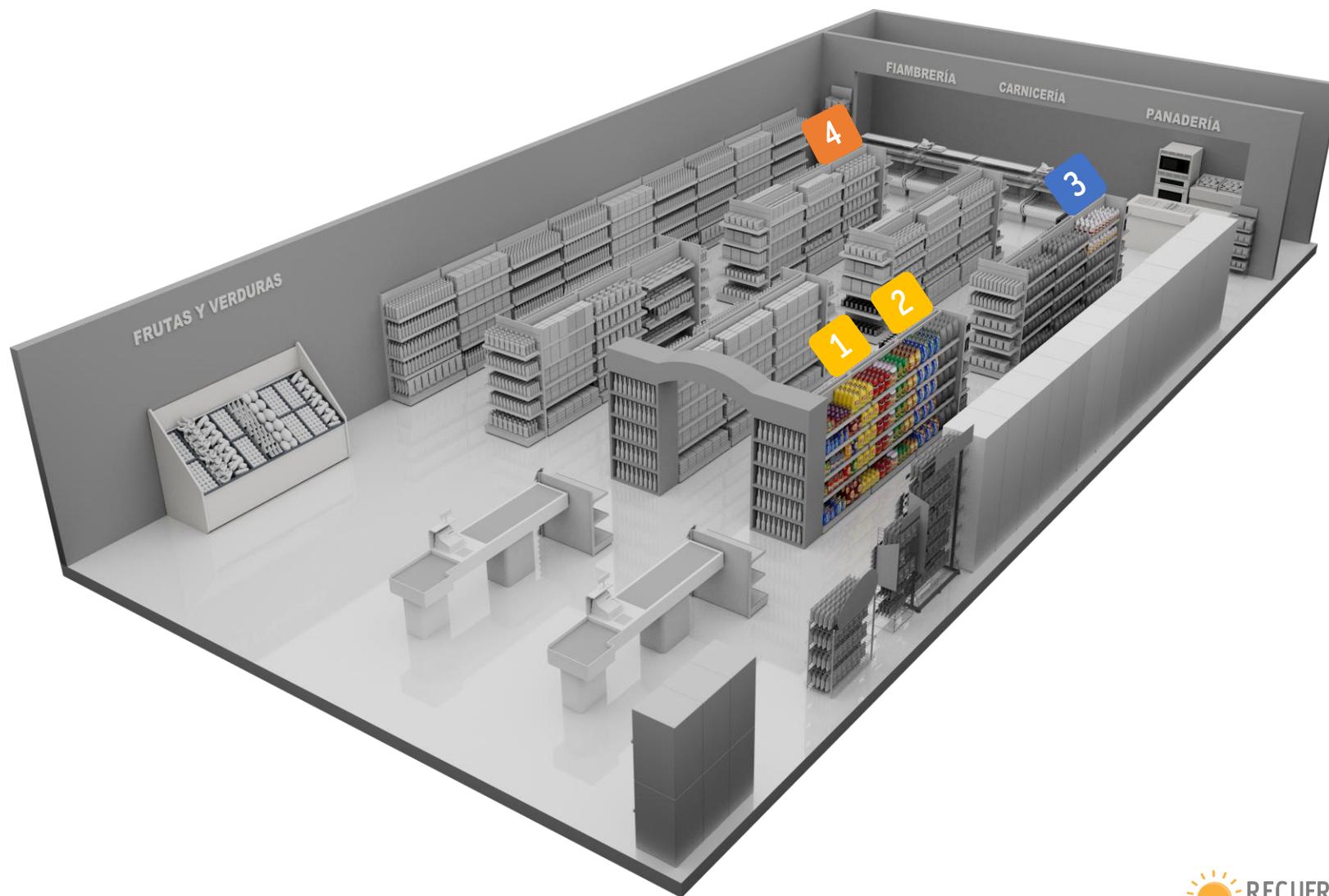
Bandejas Correctas





# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## CADENAS REGIONALES P



### Puntos de Ejecución:

#### 1 **Góndola Global - (11.25 pts)**

Equivalencias POF + 8N | 2 7NGD (y tiras)

Pasillo Principal - Fiambrerías - Bebidas Alcohólicas o No - Frente al Check Out

#### 2 **Góndola Pehuamar - (1.5 pts)**

Equivalencias 46X35 | 5N50 | 5N (y tiras)

Junto a Krachitos/Quento (marcas de valor). Ser contención para nuestras marcas globales. (Fiambrería)

#### 3 **Góndola Twistos - (2.25 pts)**

Equivalencias 5N\_4N | 46X35 | 46X33 | Modular

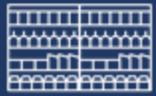
Zonas de Alto Tráfico cercano a la entrada o exhibición de panadería impulso. (Fiambrería/Panadería)

#### 4 **Góndola Quaker - (0 pts)**

Zonas de Nutrición.



15% Rack Adecuado 15% Posición Correcta



# SHARE OF EXHIBITION 5%

## CADENAS REGIONALES P

### SOE



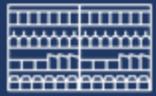
### SOE 65%

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

# 10 Bandejas

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

# 15 Bandejas

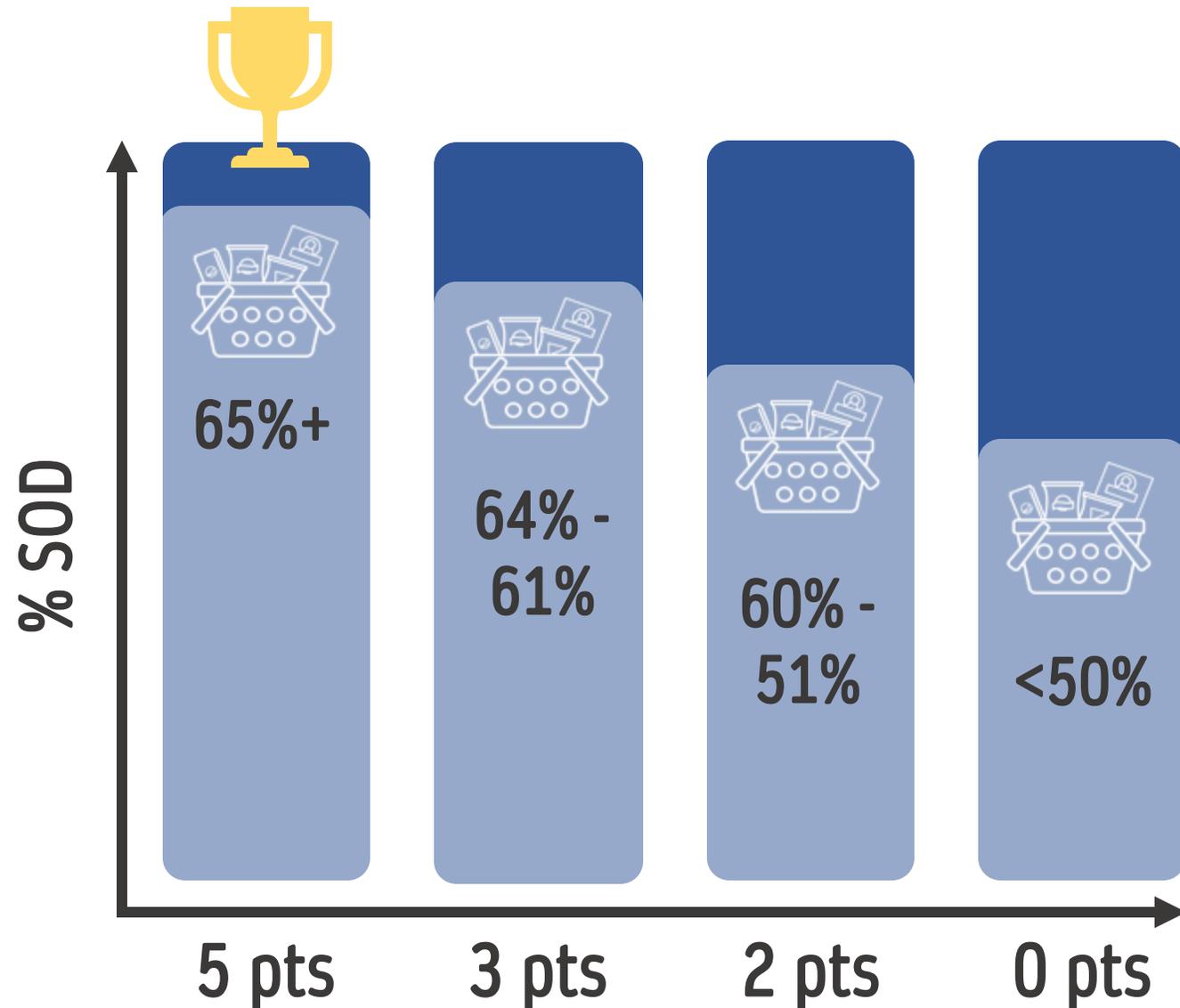


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## CADENAS REGIONALES **P**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# CADENAS REGIONALES P

FIAMBRERÍA

CARNICERÍA

PANADERÍA

FRUTAS Y VERDURAS



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
CADENAS  
REGIONALES **A**



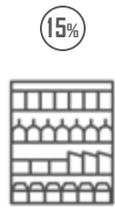
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

**SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA**





# PORTAFOLIO 35%

## CADENAS REGIONALES A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Infaltable

### Salty Snacks



LB

MB

SB



MB



MB



MB



MB



LB

MB

SB



MB

SB



MB

SB



LB



SB



SB



MB



LB

Innovación



MB



MB

SB



MB

SB



SB

### Maní



LB



LB

MB

### Crackers



MB

SB



MB

SB

### Nutrición



400



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Góndola

Góndola Global

Góndola Pehuamar



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

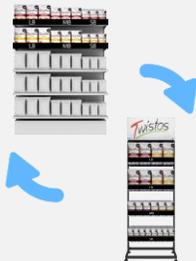
Exh. POF + 8N

7NGD



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

#### F 7N



#### M7 7N



#### M8 7N



#### GDC



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

M66 8N

MODULAR 8N



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!



Exh. 46X35



Exh. 5N



Exh. 5N50



Chaza 5N



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES A



SALTY



CRACKERS



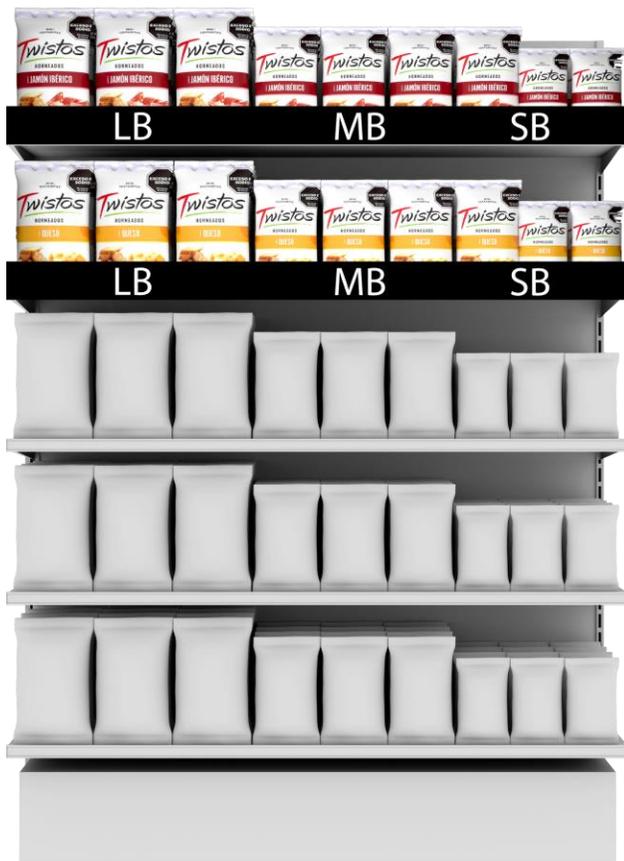
MANÍ



NUTRICIÓN

### Góndola

#### Góndola Twistos



### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

#### Exh. 46X33



#### Exh. 5N\_4N



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!

#### Chaza 4N



#### Exh. Mecano



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



PLANOGRAMA 15%

CADENAS REGIONALES A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

## Góndola

### Góndola Quaker



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA *Flamin'Hot*

## CADENAS REGIONALES A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas

2N65

\*en POF



\*ASEGURAR QUE FH ESTÉ EXHIBIDO DENTRO DEL POF

### (Equivalencias)

CAJA RTD + TIRA

MECANOS

BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



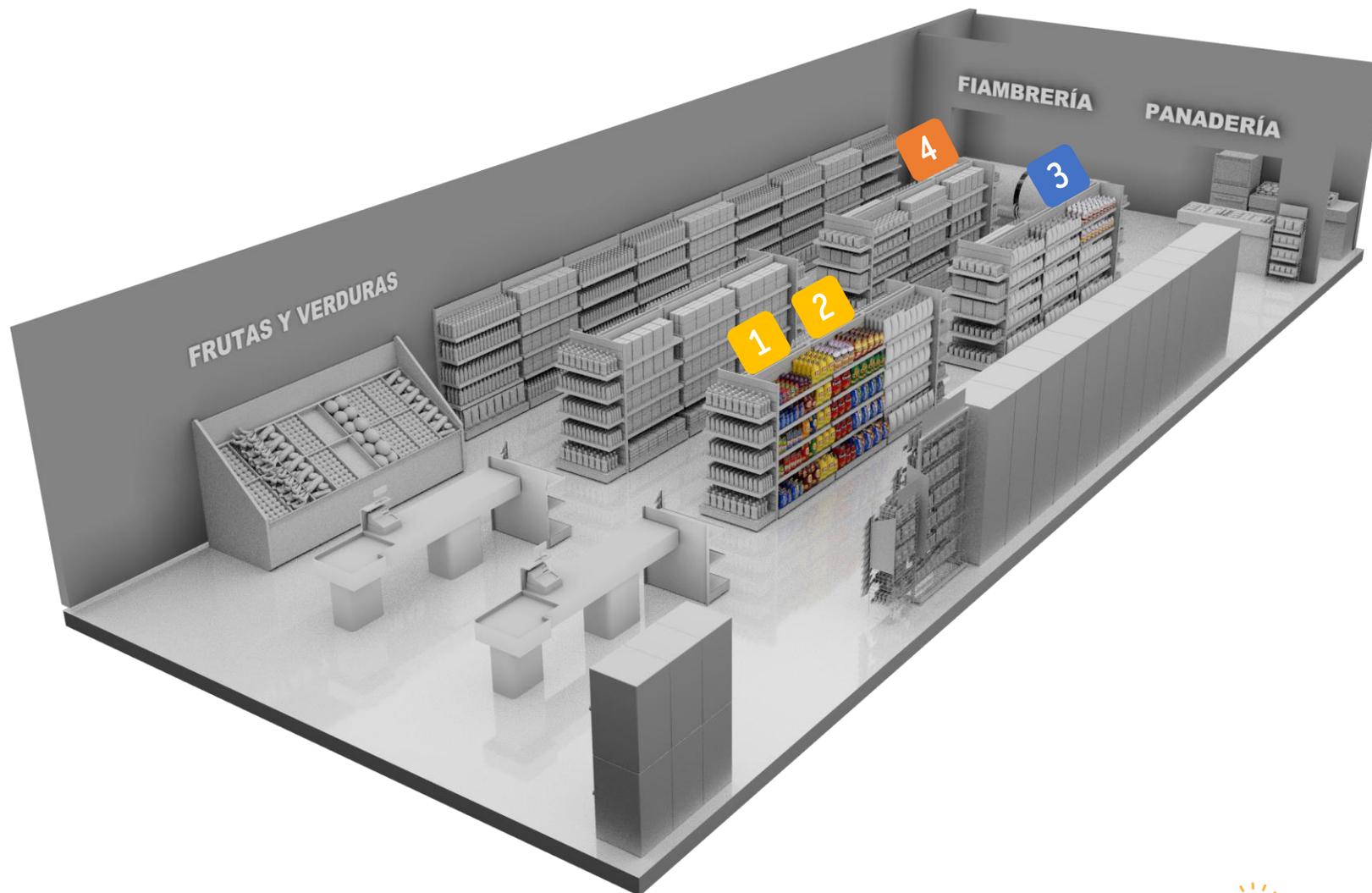
Bandejas Correctas





# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## CADENAS REGIONALES A



### Puntos de Ejecución:

#### 1 Góndola Global - (13.25 pts)

Equivalencias POF + 8N | 2 7NGD (y tiras)

Pasillo Principal - Fiambrerías - Bebidas Alcohólicas o No - Frente al Check Out

#### 2 Góndola Pehuamar - (1.5 pts)

Equivalencias 46X35 | 5N50 | 5N (y tiras)

Junto a Krachitos/Quento (marcas de valor). Ser contención para nuestras marcas globales. (Fiambrería)

#### 3 Góndola Twistos - (2.25 pts)

Equivalencias 5N\_4N | 46X35 | 46X33 | Modular

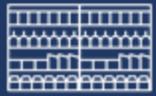
Zonas de Alto Tráfico cercano a la entrada o exhibición de panadería impulso. (Fiambrería/Panadería)

#### 4 Góndola Quaker - (0 pts)

Zonas de Nutrición.



15% Rack Adecuado 15% Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

CADENAS REGIONALES **A**

SOE



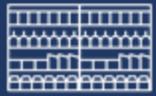
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**10 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

**15 Bandejas**

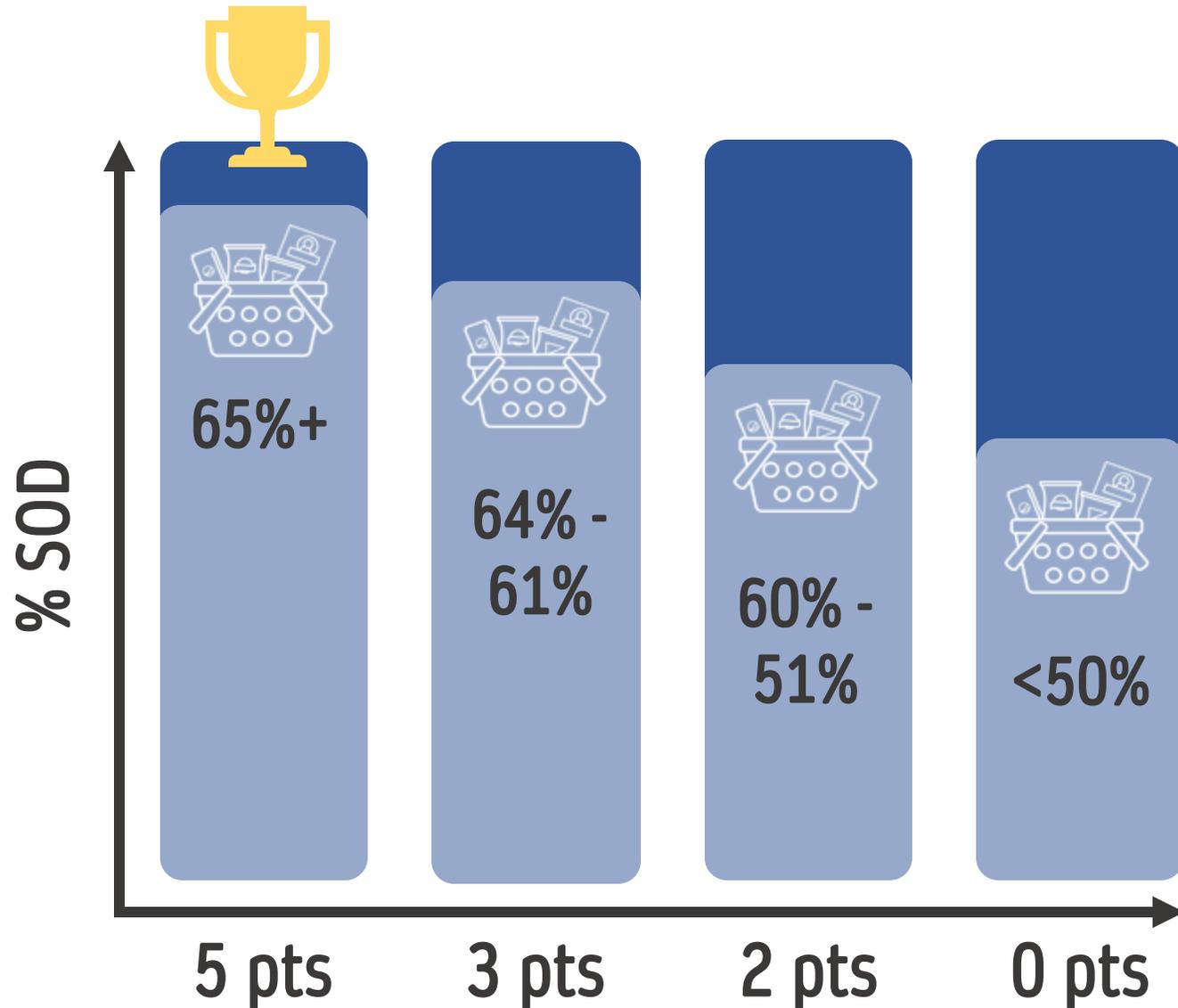


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## CADENAS REGIONALES **A**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# CADENAS REGIONALES A

FIAMBRERÍA

PANADERÍA



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
CADENAS  
REGIONALES **B**



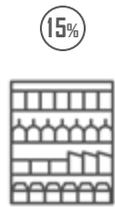
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## CADENAS REGIONALES B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Infaltable

### Salty Snacks



LB  
MB  
SB



MB  
SB



MB  
SB



SB



SB



MB  
SB

### Crackers



MB



MB

### Maní



MB

Innovación



MB



MB  
SB



MB  
SB



SB



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES B



SALTY



CRACKERS



MANÍ

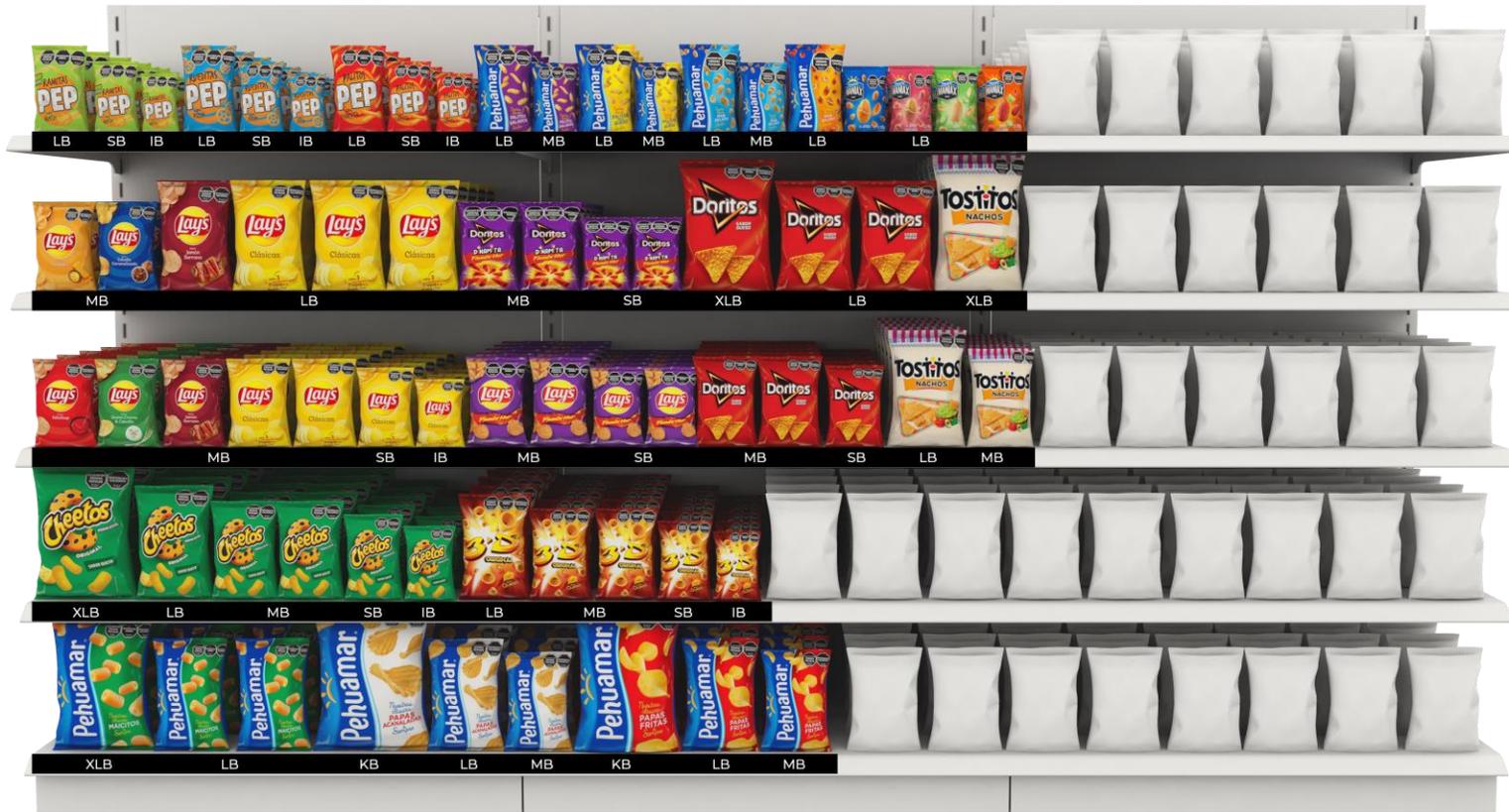


NUTRICIÓN

### Góndola

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

#### Exh.8N + 5N



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO  
EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR  
EXHIBIDORES EQUIVALENTES!



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

M66 8N

MODULAR 8N

CHAZA 5N



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!



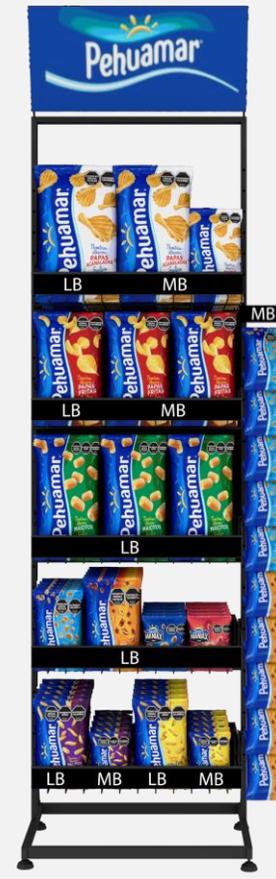
Exh. 46X35



Exh. 5N



Exh. 5N50



Chaza 5N



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES B



SALTY



CRACKERS



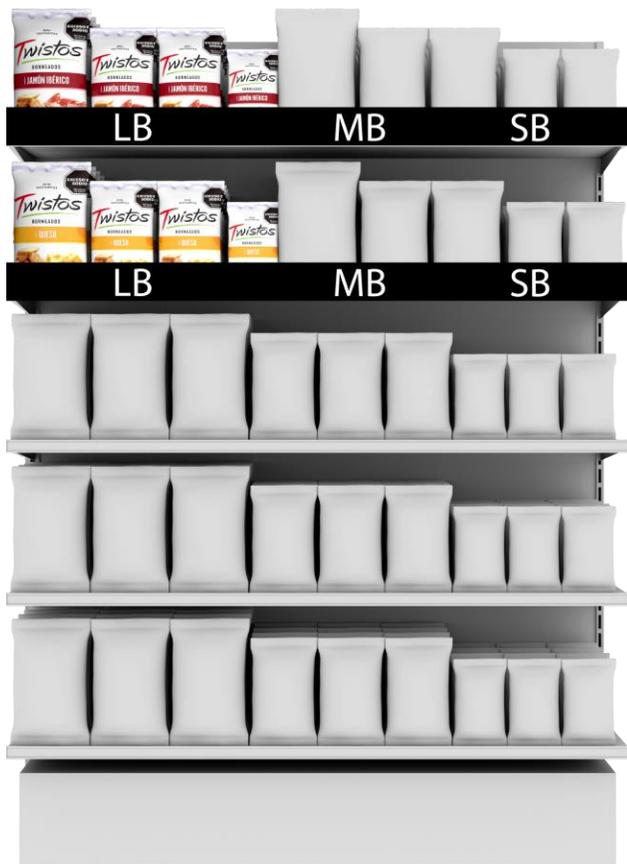
MANÍ



NUTRICIÓN

### Góndola

#### Góndola Twistos



### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

#### Exh. 46X33



#### Exh. 5N\_4N



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!

#### Chaza 4N



#### Exh. Mecano



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



PLANOGRAMA 15%

CADENAS REGIONALES B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

## Góndola

### Góndola Quaker



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRAS IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



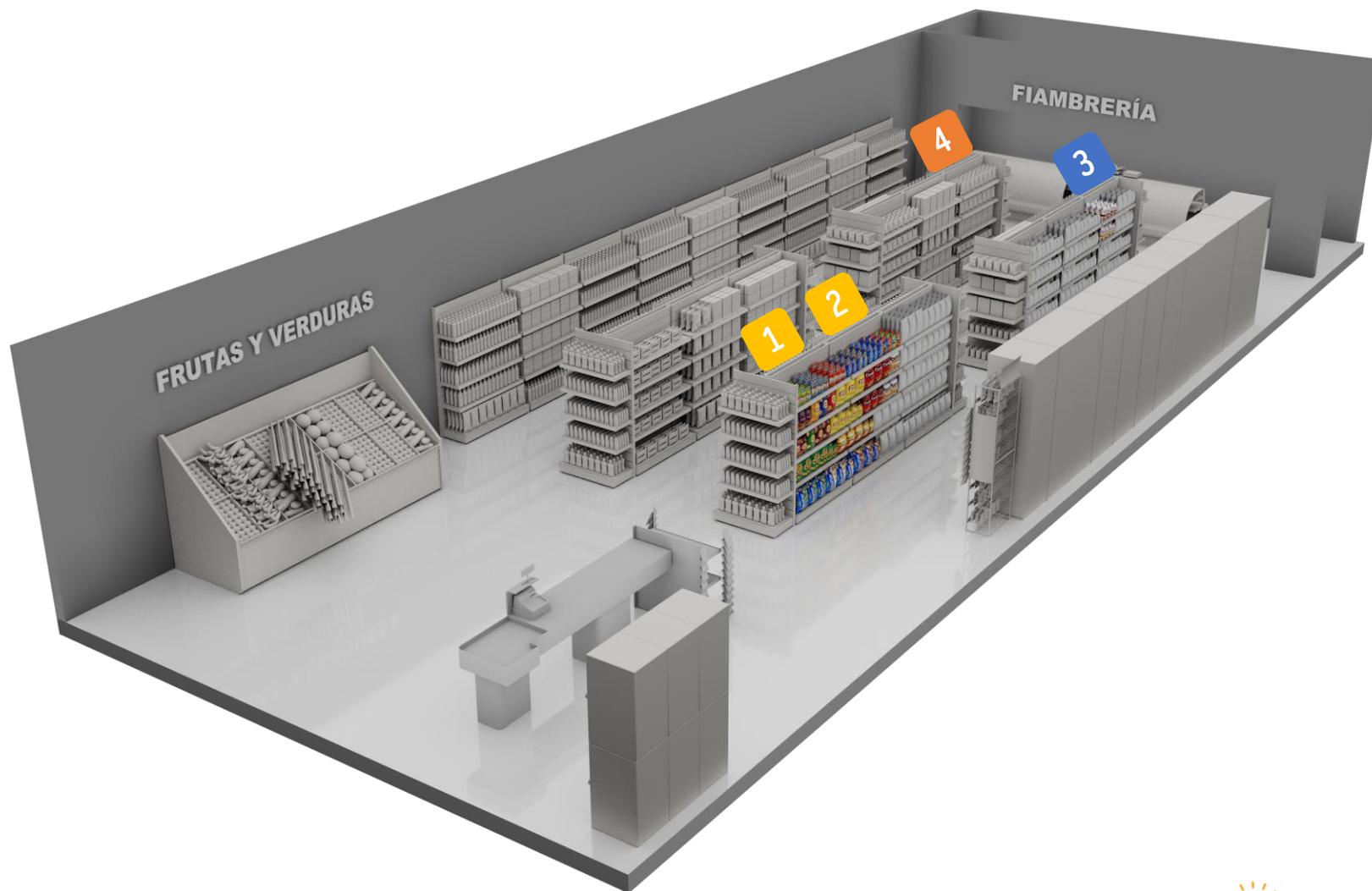
Bandejas Correctas





# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## CADENAS REGIONALES B



### Puntos de Ejecución:

#### 1 **Góndola Global - (12.75 pts)**

Equivalencias POF + 8N | 2 7NGD (y tiras)

Pasillo Principal - Fiambrerías - Bebidas Alcohólicas o No - Frente al Check Out

#### 2 **Góndola Pehuamar - (.75 pts)**

Equivalencias 46X35 | 5N50 | 5N (y tiras)

Junto a Krachitos/Quento (marcas de valor). Ser contención para nuestras marcas globales. (Fiambrería)

#### 3 **Góndola Twistos - (1.50 pts)**

Equivalencias 5N\_4N | 46X35 | 46X33 | Modular

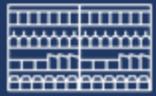
Zonas de Alto Tráfico cercano a la entrada o exhibición de panadería impulso. (Fiambrería/Panadería)

#### 4 **Góndola Quaker - (0 pts)**

Zonas de Nutrición.



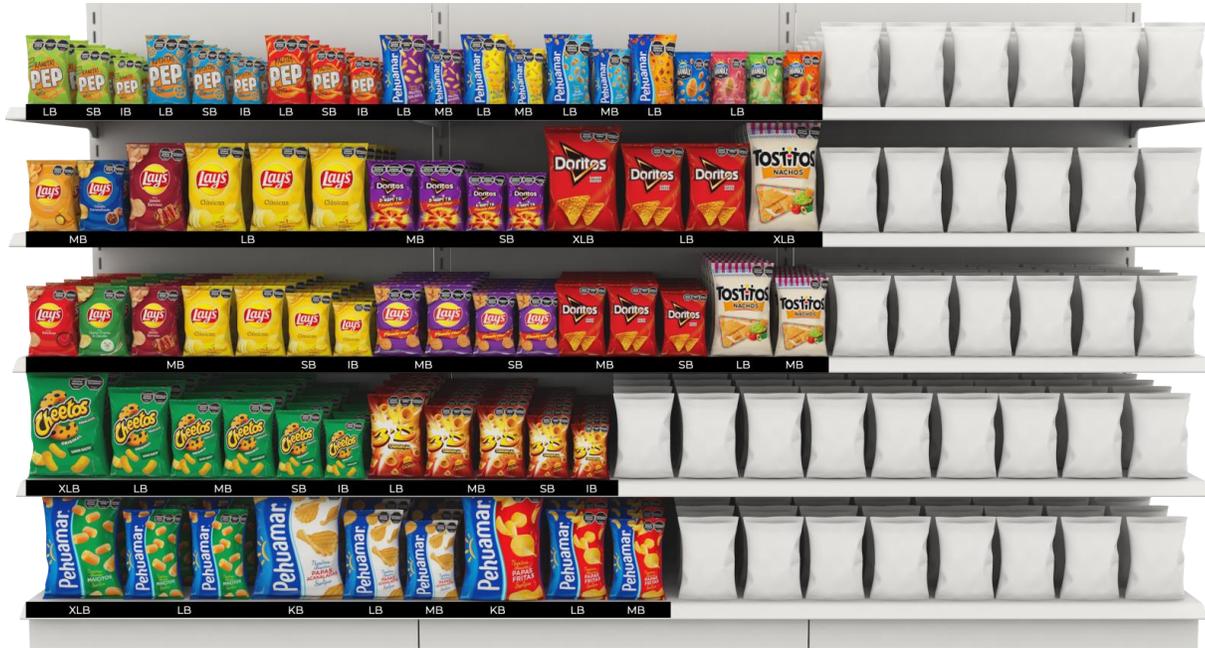
15% Rack Adecuado 15% Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

CADENAS REGIONALES **B**

SOE



SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Total Salado)

**9 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

**15 Bandejas**

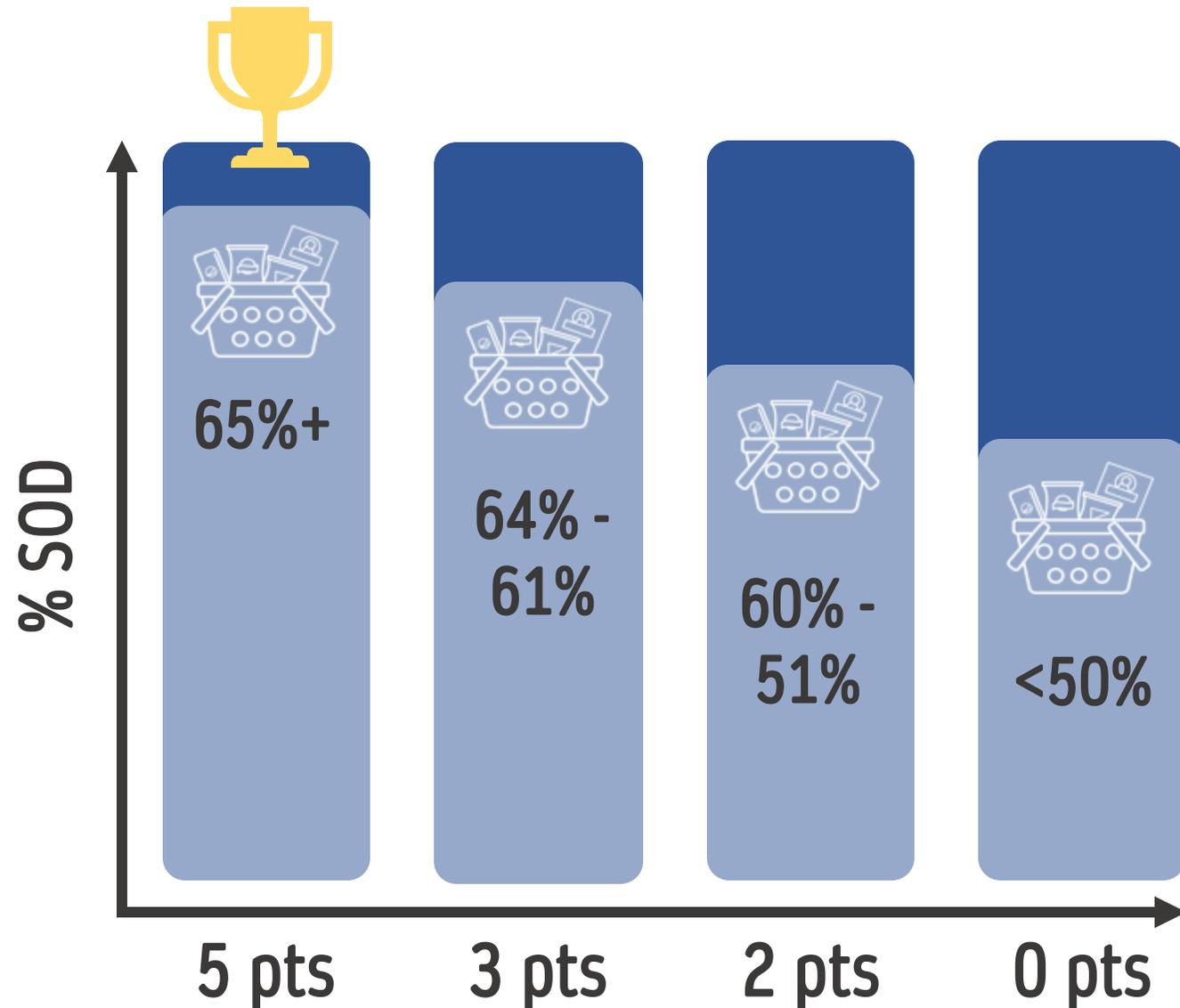


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## CADENAS REGIONALES **B**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# CADENAS REGIONALES B

FIAMBRERÍA



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
CADENAS  
REGIONALES **C**



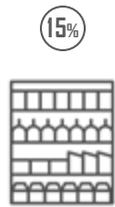
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## CADENAS REGIONALES C



✔ Infaltable

### Salty Snacks



LB  
MB  
SB



MB  
SB



MB



LB  
IB



IB



MB

### Crackers



SB



SB

### Maní



MB

Innovación



MB



MB  
SB



MB  
SB



IB



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Góndola

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)



### 5N50 + Mecano



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!



PLANOGRAMA 15%

CADENAS REGIONALES C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Perímetro (EQUIVALENCIAS)

CHAZA 5N

MODULAR 5N



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Perímetro (EQUIVALENCIAS)



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!



Exh. 46X35



Exh. 5N



Exh. 5N50



Chaza 5N



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## CADENAS REGIONALES C



SALTY



CRACKERS



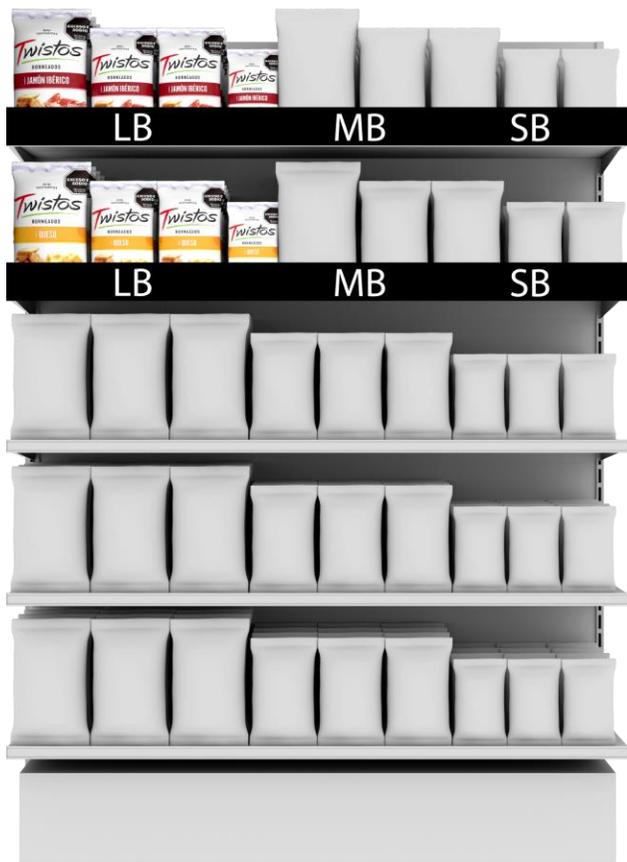
MANÍ



NUTRICIÓN

### Góndola

#### Góndola Twistos



### Perímetro (EQUIVALENCIAS)

#### Exh. 46X33



#### Exh. 5N\_4N



¿QUÉ PASA SI NO TENGO EL ESPACIO EN GONDOLA PARA EJECUTAR?

¡RECORDÁ QUE PUEDES USAR EXHIBIDORES EQUIVALENTES!

#### Chaza 4N



#### Exh. Mecano



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



PLANOGRAMA 15%

CADENAS REGIONALES C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

## Góndola

### Góndola Quaker



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRAS IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## CADENAS REGIONALES C



### Puntos de Ejecución:

1

**Góndola Global - (13.5 pts)**

Equivalencias

POF + 8N | 2 7NGD (y tiras)

Pasillo Principal - Fiambrerías - Bebidas Alcohólicas o No - Frente al Check Out

2

**Góndola Pehuamar - (.75 pts)**

Equivalencias

46X35 | 5N50 | 5N (y tiras)

Junto a Krachitos/Quento (marcas de valor). Ser contención para nuestras marcas globales. (Fiambrería)

3

**Góndola Twistos - (.75 pts)**

Equivalencias

5N\_4N | 46X35 | 46X33 | Modular

Zonas de Alto Tráfico cercano a la entrada o exhibición de panadería impulso. (Fiambrería/Panadería)

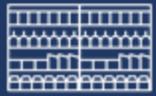
4

**Góndola Quaker - (0 pts)**

Zonas de Nutrición.



15% Rack Adecuado 15% Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

CADENAS REGIONALES **C**

SOE



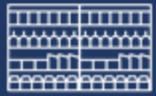
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Total Salado)

**6 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

**10 Bandejas**

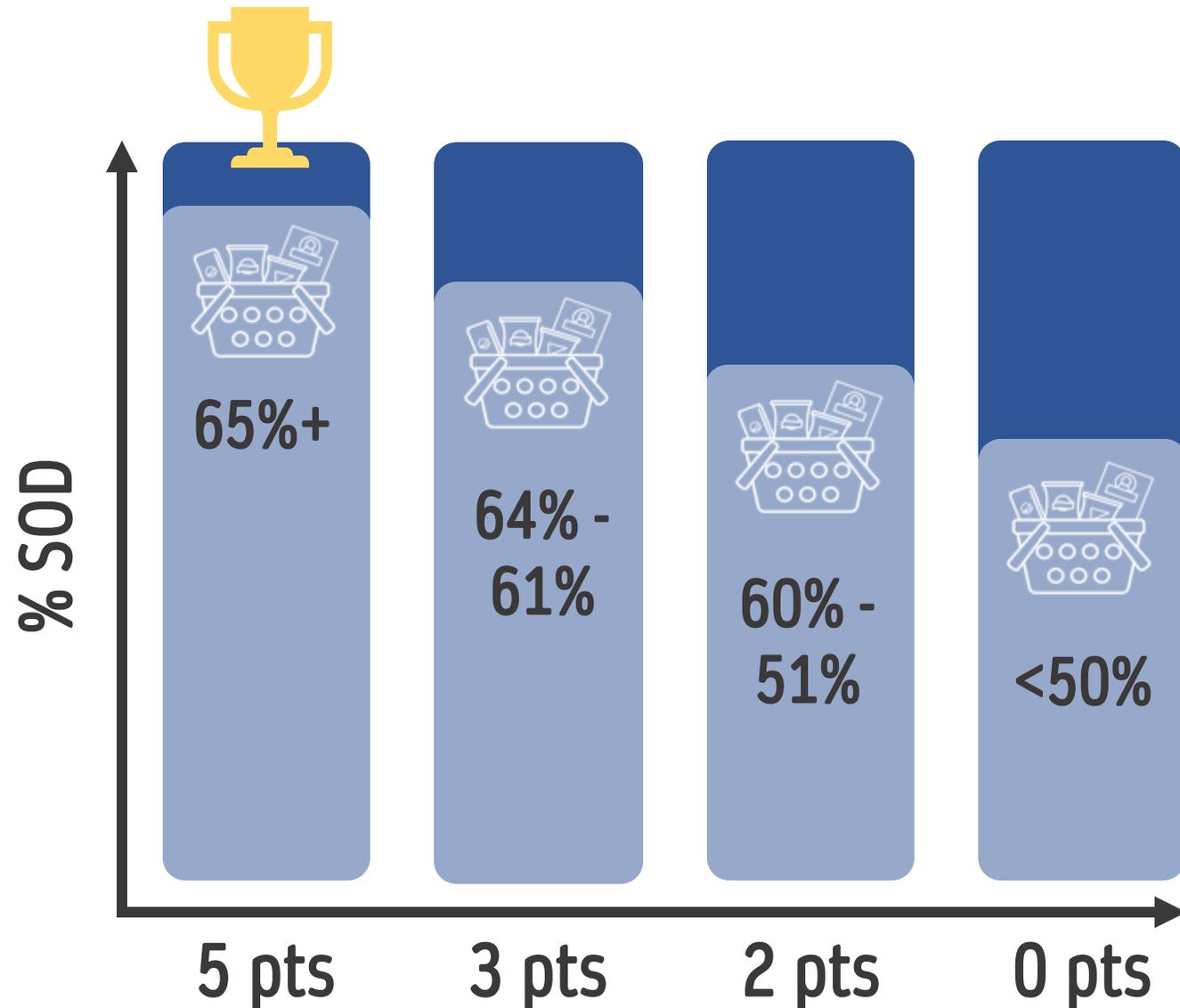


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## CADENAS REGIONALES **C**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# CADENAS REGIONALES C



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
AUTOSERVICIOS P



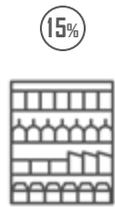
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.



**SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA**





# PORTAFOLIO 35%

## AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Infaltable

### Salty Snacks

	<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">XLB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">LB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">SB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">LB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">SB</div>
	<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">LB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">SB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">LB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">LB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">SB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div>
	<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">SB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">IB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">SB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">LB</div> <div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">MB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">LB</div>		<div style="border: 1px dashed yellow; padding: 2px;">LB</div>

Innovación

	<div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">MB</div>		<div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">MB</div> <div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">SB</div>		<div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">MB</div> <div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">SB</div>		<div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">SB</div>
--	--------------------------------------------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--------------------------------------------------------------

### Maní

	<div style="border: 1px dashed green; padding: 2px;">LB</div>
	<div style="border: 1px dashed green; padding: 2px;">LB</div>
	<div style="border: 1px dashed green; padding: 2px;">LB</div> <div style="border: 1px dashed green; padding: 2px;">MB</div>

### Crackers

	<div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">MB</div> <div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">SB</div>
	<div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">MB</div> <div style="border: 1px dashed blue; padding: 2px;">SB</div>

### Nutrición

	<div style="border: 1px dashed orange; padding: 2px;">400</div>
--	-----------------------------------------------------------------



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal

### (Equivalencias)

7NGD



Facing



M7



M8



Góndola de Calidad



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Equivalencias para tienda sin Exhibidor (en Góndola)

Maní  
11%

Palitos  
13%

Papa Lay's  
25%

Tortilla  
18%

Pellets  
11%

Extruidos  
13%

Papa  
9%



**¿NO TENÉS  
EXHIBIDORES  
EN LA TIENDA?**

**¡Ejecutá en la  
GÓNDOLA!**



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

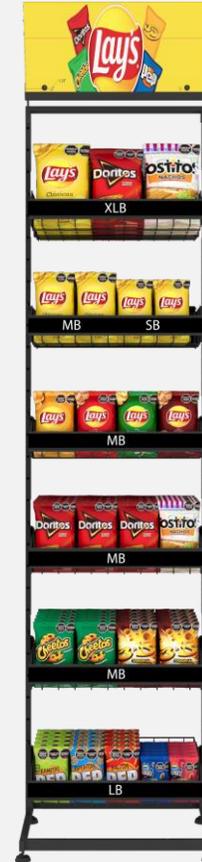
Adicional

(Equivalencias)

8N



M66



Modular



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ

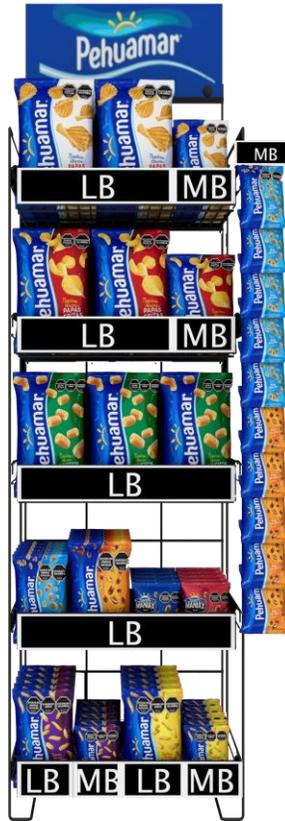


NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Pehuamar

### (Equivalencias)

#### Chaza 5N



#### Modular 5N50



#### Exhibidor 5N



#### Exhibidor 46x35



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Chaza 4N



#### 5N\_4N



#### 46X35



#### Góndola



#### Exh. Mecano



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



PLANOGRAMA 15%

AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

## Góndola

### Góndola Quaker



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA *Flamin'Hot*

## AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



2N65



\*en POF



\*ASEGURAR QUE FH ESTÉ EXHIBIDO DENTRO DEL POF

### (Equivalencias)



CAJA RTD + TIRA



MECANOS



BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

POF



**SITENES UN  
EXHIBIDOR DE  
MAYOR CAPACIDAD**

**¡Ejecútalo con  
el siguiente  
PLANOGRAMA!**



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## AUTOSERVICIOS

### P



### ¡RECORDÁ!

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta

## Puntos de Ejecución:

1

**Básico 7N100 (7NGD) - (6 pts)**

Equivalencias

Facing, M7, M8, Góndola

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Adicional 8N - (4.5 pts)**

Equivalencias

M66 o Modular

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

3

**Chaza 5N (Pehuamar) - (1.5 pts)**

Equivalencias

Modular 5N50, 46x35, 5N

Junto a Krachitos/Quento (marcas de valor). Ser contención para nuestras marcas globales.

4

**Chaza 4N (Twistos) - (2.25 pts)**

Equivalencias

5N\_4N, 46X35, Góndola, Mecano

Zonas de Alto Tráfico cercano a la entrada o exhibición de panadería impulso (fiambrería/panadería)

5

**7 Tiras: Lay's, Doritos, Cheetos, 3Ds, PEP, 2 Maní - (.45 pts)**

6

**Balcón Nutrición (Maní) - (.30 pts)**

7

**Góndola Quaker**



# SHARE OF EXHIBITION 5%

# AUTOSERVICIOS P

## SOE



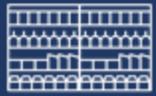
# SOE 65%

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo (Salado Total)

# 22 Bandejas

**2** Contar el número de bandejas para la competencia (Salado Total PepsiCo + Competencia)

# 34 Bandejas

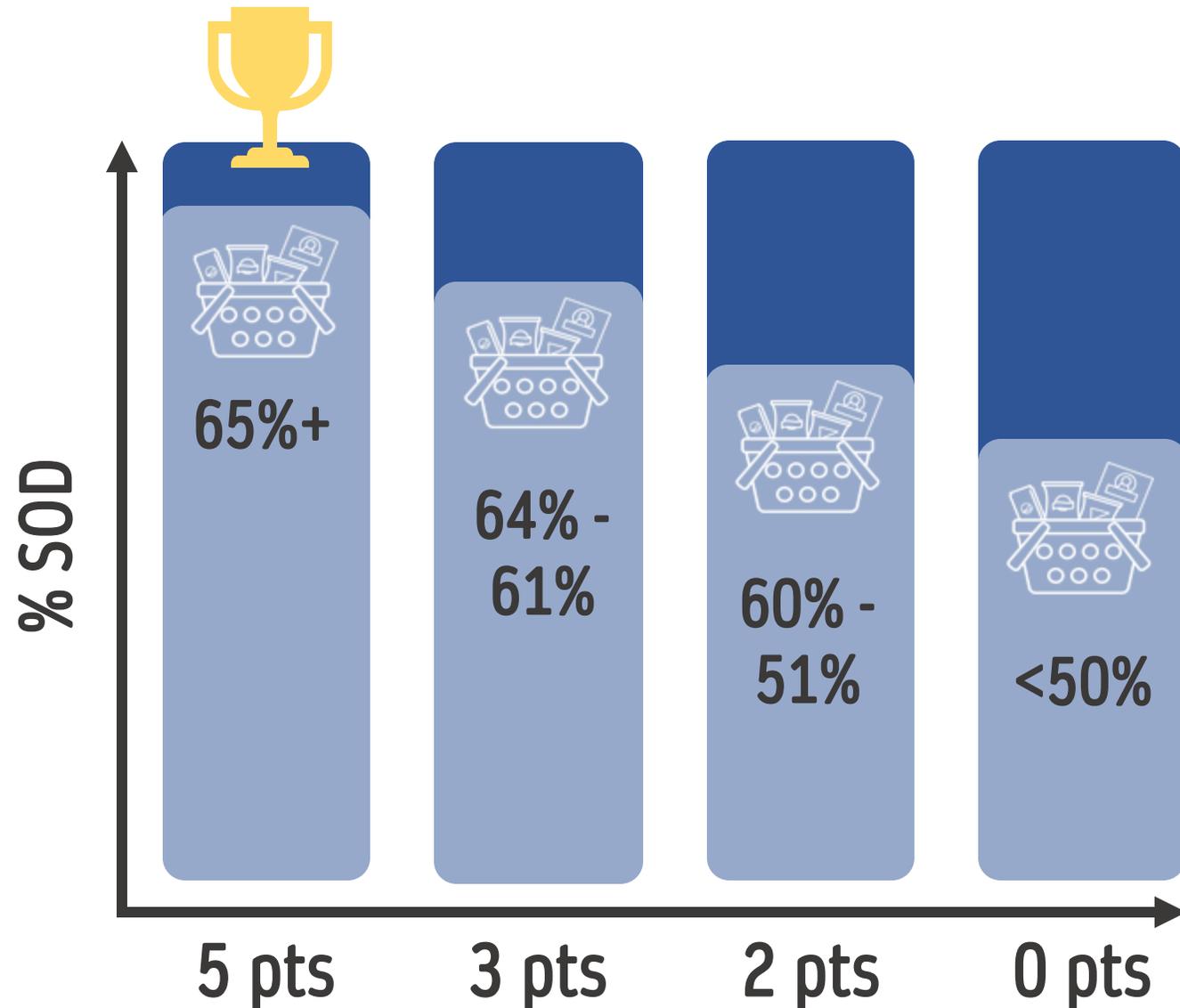


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## AUTOSERVICIOS **P**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# AUTOSERVICIOS P

FIAMBRERÍA

CARNICERÍA

PANADERÍA

FRUTAS Y VERDURAS



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
AUTOSERVICIOS **A**



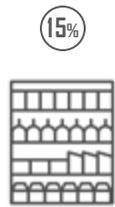
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

**SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA**





# PORTAFOLIO 35%

## AUTOSERVICIOS A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Infaltable

### Salty Snacks

	LB MB SB		MB		MB		MB		LB MB SB
	LB MB SB		MB		LB MB SB		MB		MB
	LB SB		SB		MB		MB		LB

**Innovación**

	MB		MB SB		MB SB		MB SB		SB
--	----	--	----------	--	----------	--	----------	--	----

### Maní

	LB
	LB
	LB
	LB MB

### Crackers

	MB SB
	MB SB

### Nutrición

	400
--	-----



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal

### (Equivalencias)

#### 7NGD



#### Facing



#### M7



#### M8



#### Góndola de Calidad



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Equivalencias para tienda sin Exhibidor (en Góndola)

Maní  
11%

Palitos  
13%

Papa Lay's  
25%

Tortilla  
18%

Pellets  
11%

Extruidos  
13%

Papa  
9%



¿NO TENÉS  
EXHIBIDORES  
EN LA TIENDA?

¡Ejecutá en la  
GÓNDOLA!



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Adicional

(Equivalencias)

Chaza 5N



5N



Modular



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS A



SALTY



CRACKERS



MANÍ

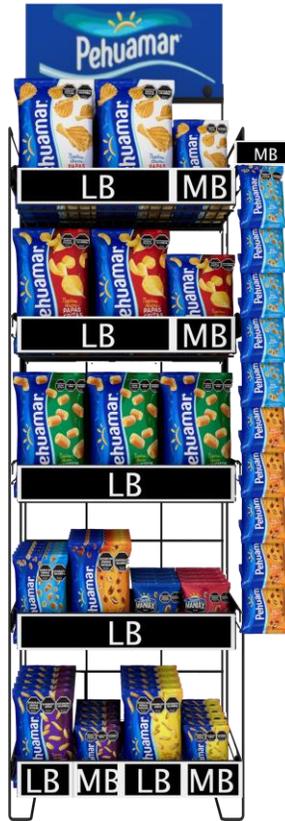


NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Pehuamar

### (Equivalencias)

#### Chaza 5N



#### Modular 5N50



#### Exhibidor 5N



#### Exhibidor 46x35



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Chaza 4N



#### 5N\_4N



#### 46X35



#### Góndola



#### Exh. Mecano



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



PLANOGRAMA 15%

AUTOSERVICIOS A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

## Góndola

### Góndola Quaker



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA *Flamin'Hot*

## AUTOSERVICIOS A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



2N65



\*en POF



\*ASEGURAR QUE FH ESTÉ EXHIBIDO DENTRO DEL POF

### (Equivalencias)



CAJA RTD + TIRA



MECANOS



BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

POF



**SITENES UN  
EXHIBIDOR DE  
MAYOR CAPACIDAD**

**¡Ejecútalo con  
el siguiente  
PLANOGRAMA!**



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



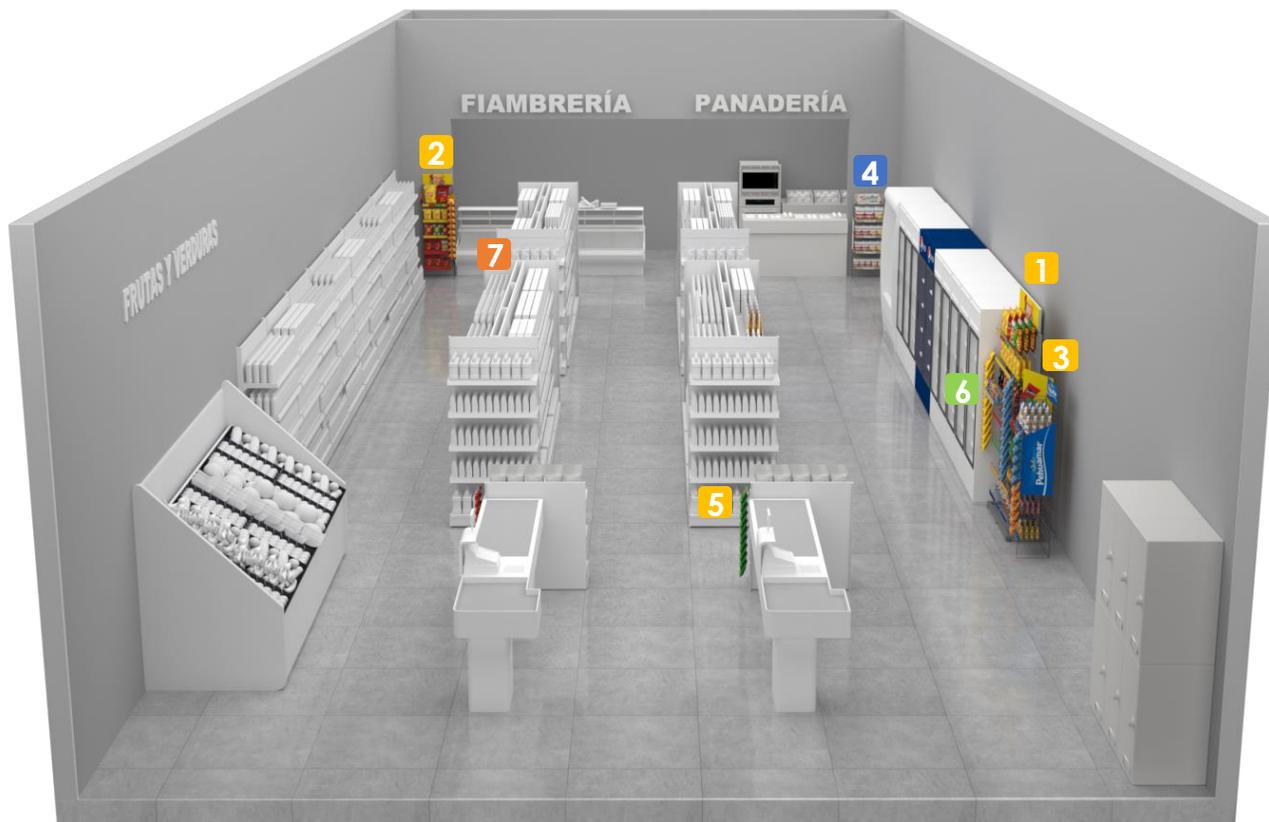
Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## AUTOSERVICIOS

### A



### ¡RECORDÁ!

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta

## Puntos de Ejecución:

1

**Básico 7N100 (7NGD) - (6 pts)**

Equivalencias

Facing, M7, M8, Góndola

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Adicional 8N - (4.5 pts)**

Equivalencias

M66 o Modular

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

3

**Chaza 5N (Pehuamar) - (1.5 pts)**

Equivalencias

Modular 5N50, 46x35, 5N

Junto a Krachitos/Quento (marcas de valor). Ser contención para nuestras marcas globales.

4

**Chaza 4N (Twistos) - (2.25 pts)**

Equivalencias

5N\_4N, 46X35, Góndola, Mecano

Zonas de Alto Tráfico cercano a la entrada o exhibición de panadería impulso (fiambrería/panadería)

5

**7 Tiras: Lay's, Doritos, Cheetos, 3Ds, PEP, 2 Maní - (.45 pts)**

6

**Balcón Nutrición (Maní) - (.30 pts)**

7

**Góndola Quaker**



SHARE OF EXHIBITION **5%**

AUTOSERVICIOS **A**

SOE



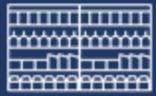
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**19 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

**29 Bandejas**

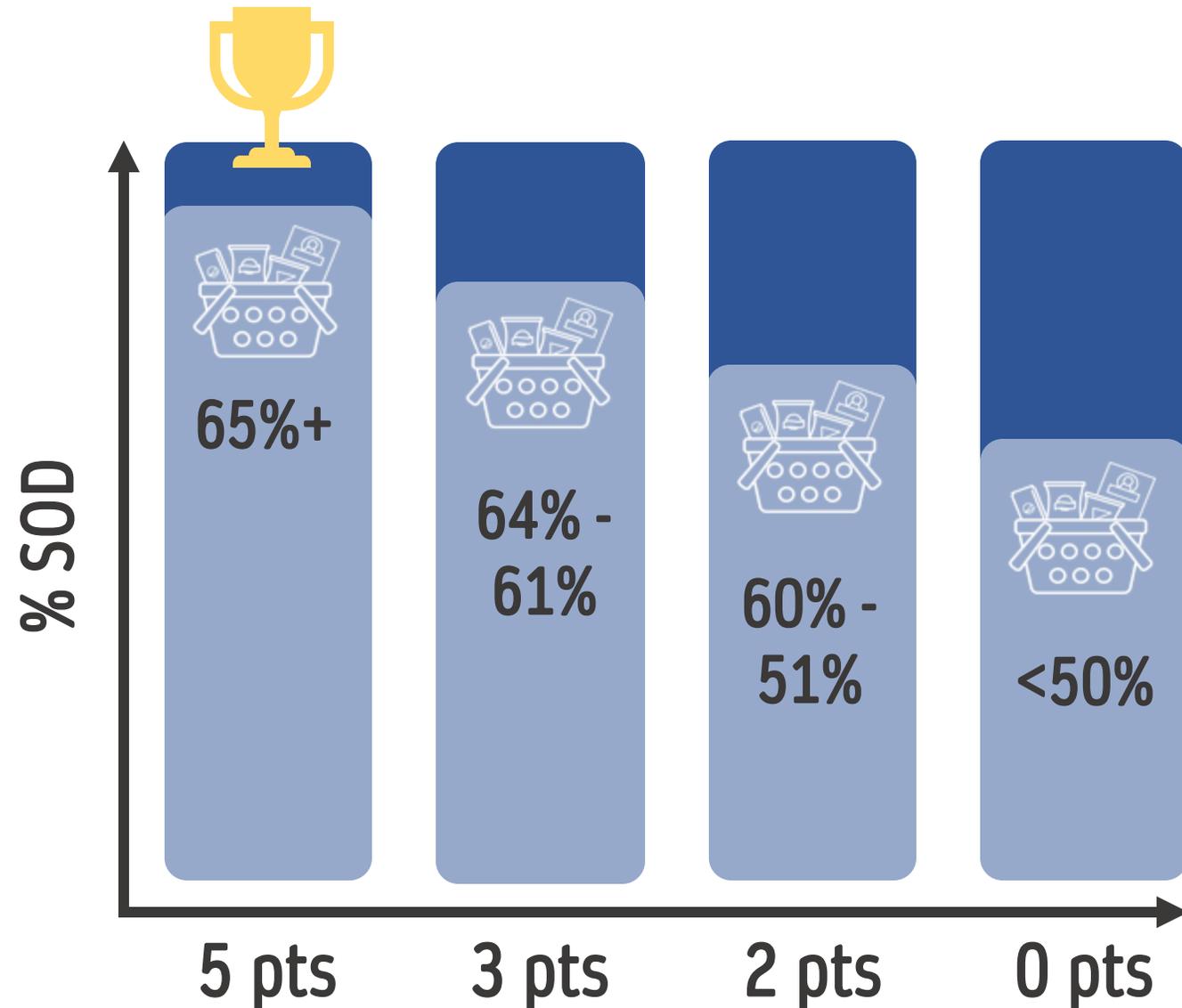


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## AUTOSERVICIOS **A**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# AUTOSERVICIOS A

FIAMBRERÍA

PANADERÍA



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
AUTOSERVICIOS **B**



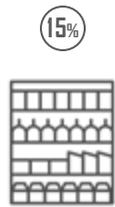
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

**SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA**





# PORTAFOLIO 35%

## AUTOSERVICIOS B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Infaltable

#### Salty Snacks



LB

MB

SB



MB



MB



MB

SB



MB



LB

MB

SB



SB



SB



MB

#### Maní



LB



LB

#### Crackers



MB



MB



Innovación



MB



MB

SB



MB

SB



IB



MB



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Global

### (Equivalencias)

8N



M66



Modular



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

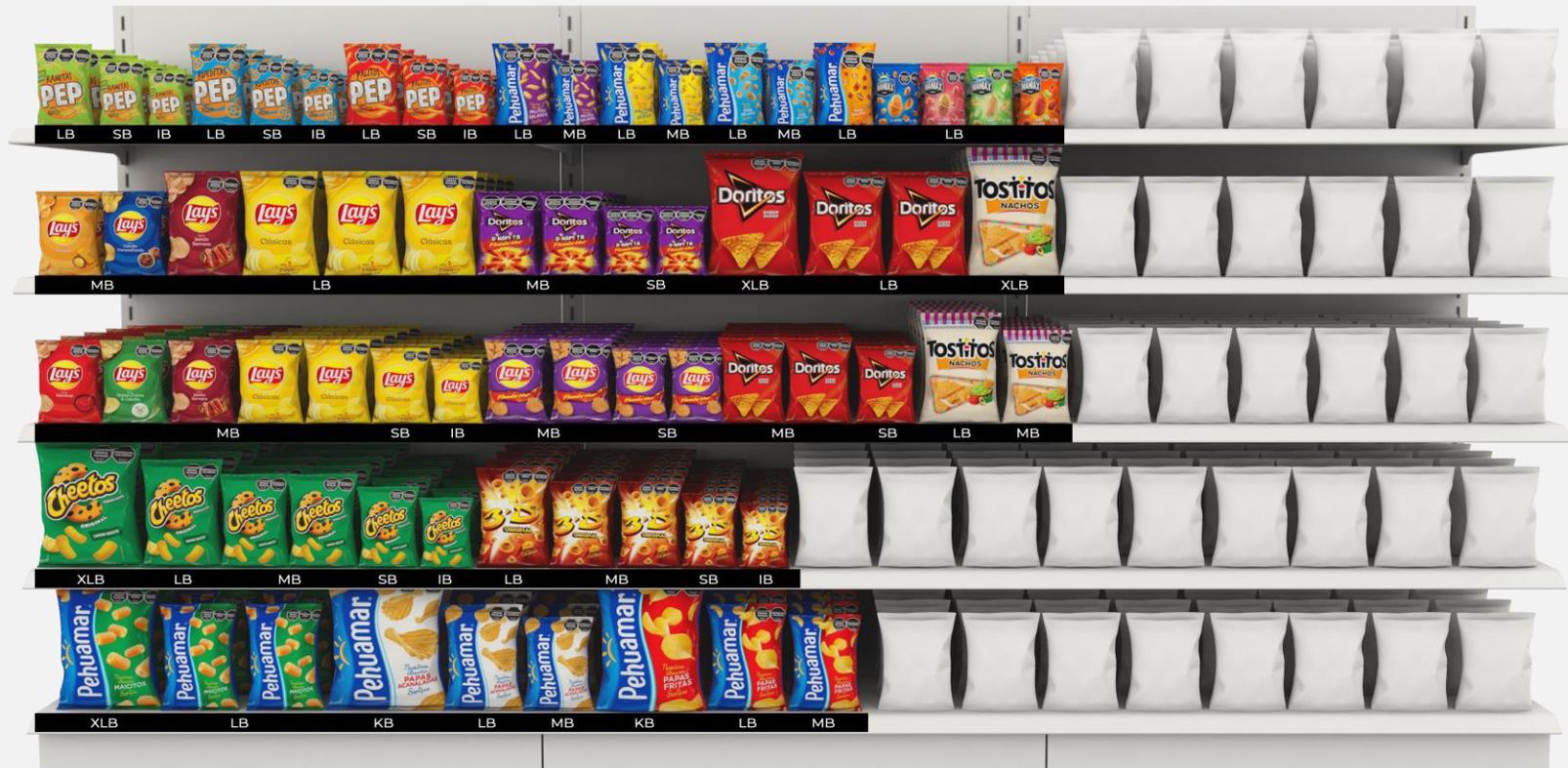
### Equivalencias para tienda sin Exhibidor (en Góndola)

- Maní 11%
- Palitos 13%
- Papa Lay's 25%
- Tortilla 18%
- Pellets 11%
- Extruidos 13%
- Papa 9%



¿NO TENÉS EXHIBIDORES EN LA TIENDA?

¡Ejecutá en la GÓNDOLA!



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

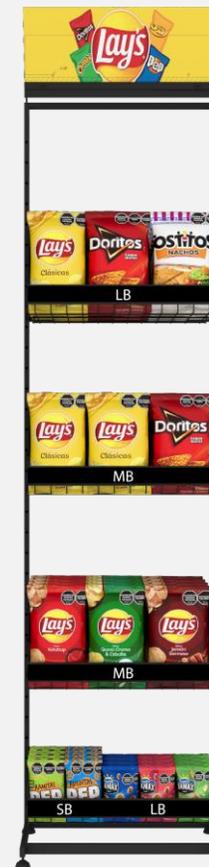
Adicional Global

(Equivalencias)

Chaza 4N



4N50



33x33



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS B



SALTY



CRACKERS



MANÍ

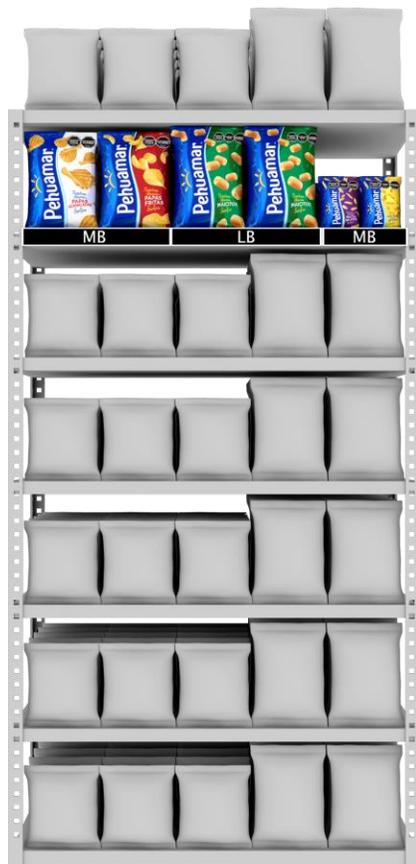


NUTRICIÓN

### Góndola

### (Equivalencia Twistos)

#### Góndola Pehuamar



#### Góndola Quaker



#### Góndola Twistos



#### 33x33



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRAS IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA  
RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

POF

7NGD



**SITENES UN  
EXHIBIDOR DE  
MAYOR CAPACIDAD**

**¡Ejecútalo con  
el siguiente  
PLANOGRAMA!**



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## AUTOSERVICIOS

### B



### ¡RECORDÁ!

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta

## Puntos de Ejecución:

1

**Modular 8N60 - (9.75 pts)**

Equivalencias

M66, Modular

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Adicional Chaza 4N - (2.25 pts)**

Equivalencias

4N50, 33x33

Zonas de Alto Tráfico para incentivar compra por impulso (Check Out, Heladeras)

3

**Góndola (Pehuamar) - (.75 pts)**

Equivalencias

No aplica

Junto a Krachitos/Quento (marcas de valor). Ser contención para nuestras marcas globales.

4

**Góndola (Twistos) - (1.5 pts)**

Equivalencias

Mecano

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas

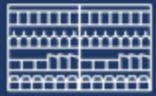
5

**3 Tiras: 1 Lays/Cheetos/3Ds, 1 PEP, 1 Mani - (.75 pts)**

Tira Mani en Exhibidor Global (8N) y 2 tiras en Checkout.

6

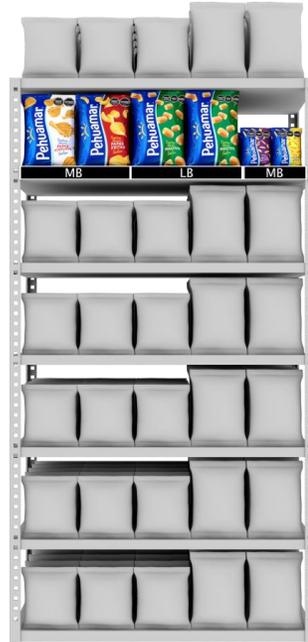
**Góndola Quaker**



# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## AUTOSERVICIOS **B**

### SOE



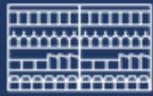
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

# 13 Bandejas

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

# 20 Bandejas

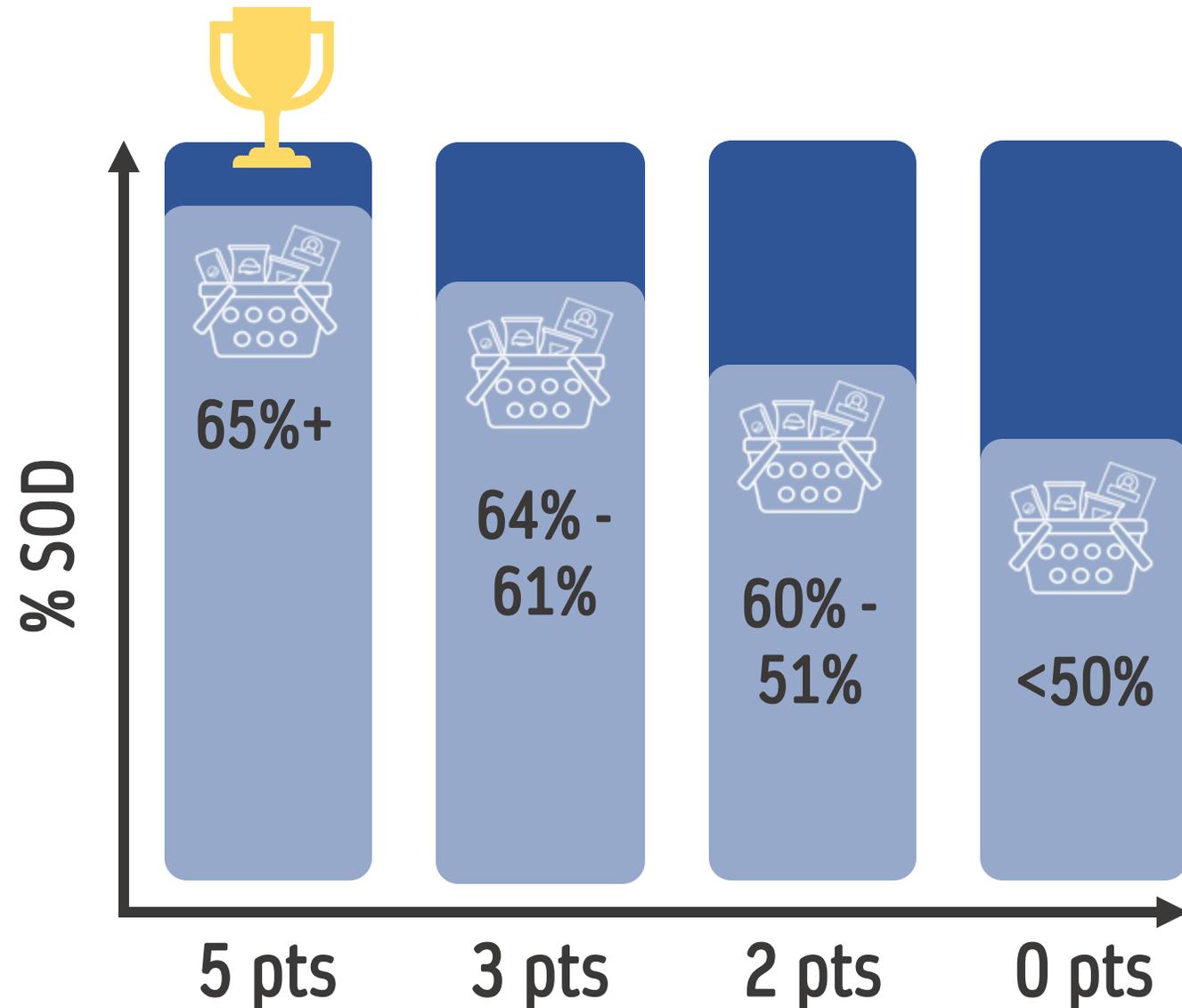


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## AUTOSERVICIOS **B**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# AUTOSERVICIOS B

FIAMBRERÍA



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
AUTOSERVICIOS 



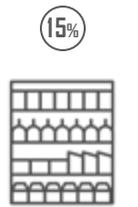
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición

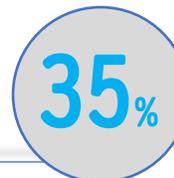


# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.



# SUMANDO 80% o MÁS LOGRAS UNA TIENDA PERFECTA





PORTAFOLIO 35%

# AUTOSERVICIOS C



Infaltable

## Salty Snacks



LB  
MB  
SB



MB



MB



MB



MB  
SB



SB



SB

## Maní



MB

## Crackers



MB



MB



Innovación



MB



MB  
SB



MB  
SB



IB



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Exhibición Principal Global

(Equivalencias Exhibición Principal)

Adicional Global

5N



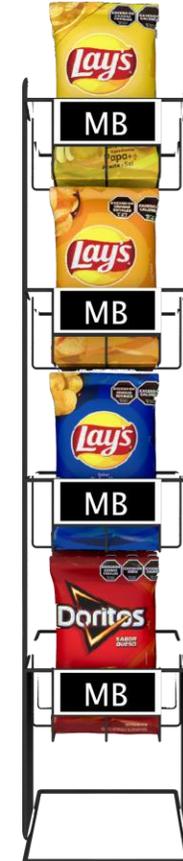
Chaza 5N



Modular



Chaza 4N



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Equivalencias para tienda sin Exhibidor (en Góndola)



¿NO TENÉS EXHIBIDORES EN LA TIENDA?

¡Ejecutá en la GÓNDOLA!



- Maní 11%
- Palitos 13%
- Papa Lay's 25%
- Tortilla 18%
- Pellets 11%
- Extruidos 13%
- Papa 9%



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS C



SALTY



CRACKERS



MANÍ

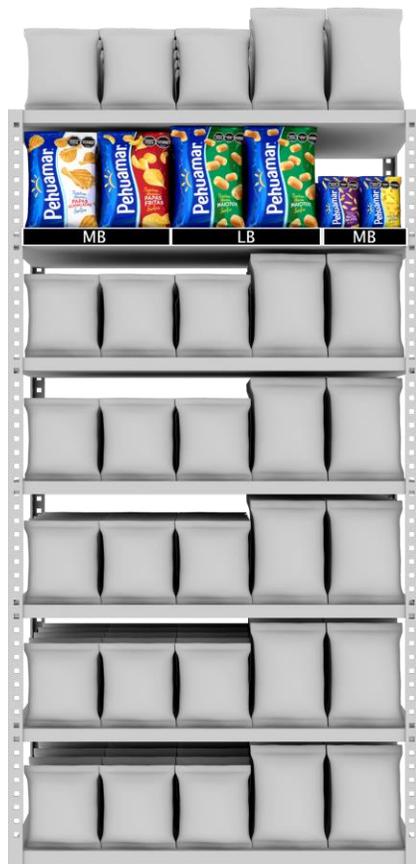


NUTRICIÓN

### Góndola

(Equivalencia Twistos)

#### Góndola Pehuamar



#### Góndola Quaker



#### Góndola Twistos



33x33



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRAS IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## AUTOSERVICIOS C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

#### POF

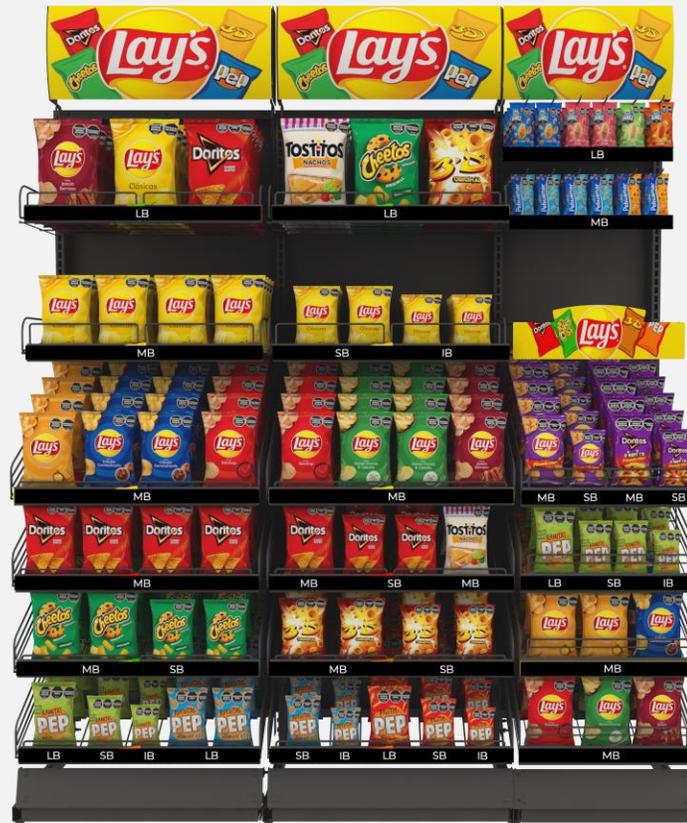
#### 7NGD

#### 8N



SITENESUN  
EXHIBIDOR DE  
MAYOR CAPACIDAD

¡Ejecútalo con  
el siguiente  
PLANOGRAMA!



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## AUTOSERVICIOS

C



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta

## Puntos de Ejecución:

1

**5N (Global) - (12 pts)**

Equivalencias

Chaza 5N, Modular

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Mecano (Global) - (.75 pts)**

Equivalencias

No aplica

Zonas de Alto Tráfico para incentivar compra por impulso (Checkout, Heladeras)

3

**Góndola (Pehuamar) - (.75 pts)**

Equivalencias

No aplica

Zonas Recomendadas: Área de Bebidas Alcohólicas y/o No Alcohólicas, Fiambrería y/o de Galletas

4

**Góndola (Twistos) - (.75 pts)**

Equivalencias

Mecano

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas

5

**3 Tiras: 1 Lays/Cheetos/3Ds, 1 PEP, 1 Mani - (.75 pts)**

Tira Mani en Exhibidor Global (5N) y 2 tiras en Checkout.

6

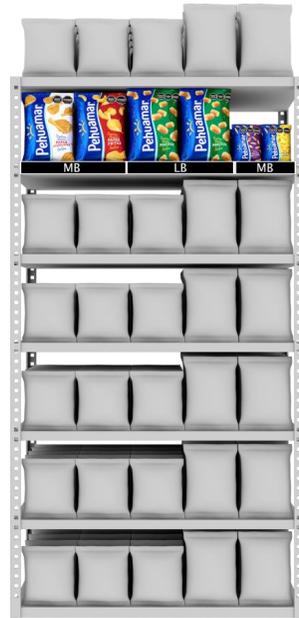
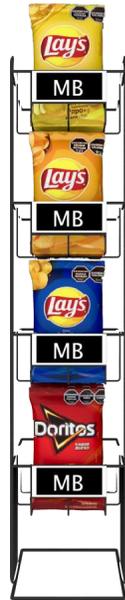
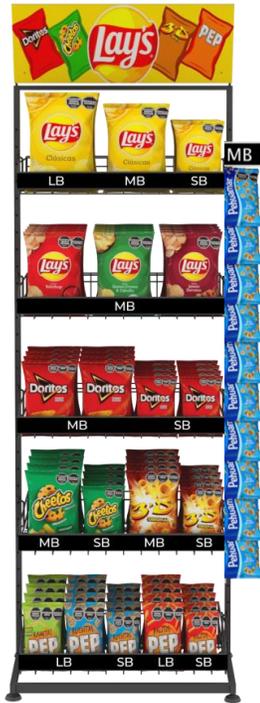
**Góndola Quaker**



# SHARE OF EXHIBITION **5%**

# AUTOSERVICIOS **C**

## SOE



SOE

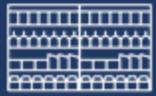
# 65%

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo (Salado Total)

# 7 Bandejas

**2** Contar el número de bandejas para la competencia (Salado Total PepsiCo + Competencia)

# 11 Bandejas

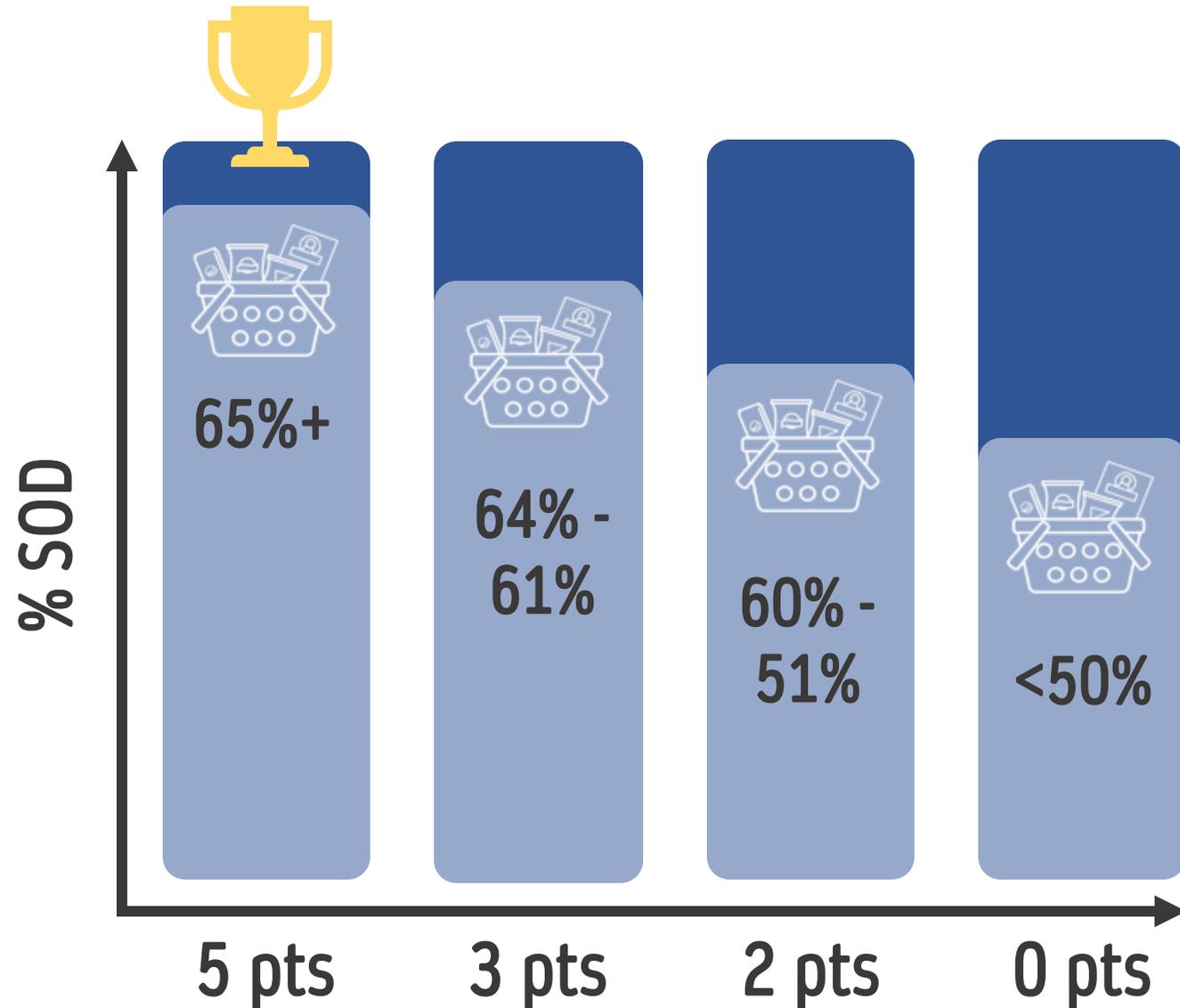


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## AUTOSERVICIOS **C**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# AUTOSERVICIOS C



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
ALMACEN P



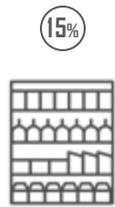
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

# ALMACÉN P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

## Infaltable

### Salty Snacks



LB

MB

SB



MB



MB



MB



MB

SB



MB

SB



MB



MB

SB



LB

MB



MB



SB



SB



MB



LB

Innovación



MB



MB

SB



MB

SB



SB

### Maní



LB



LB

MB



MB

### Crackers



MB



LB

MB

### Nutrición



400



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal

### (Equivalencias)

#### 8N



#### M66



#### Modular



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN P



SALTY



CRACKERS



MANÍ

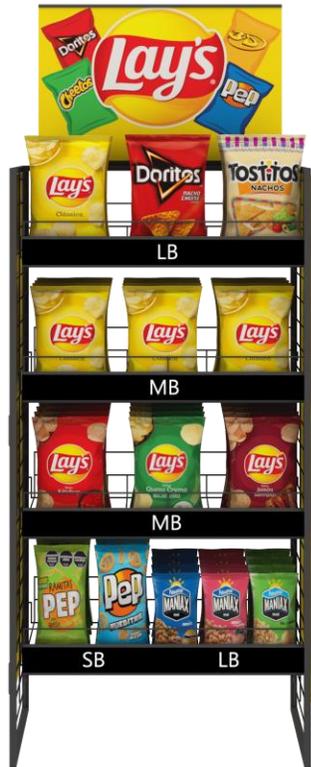


NUTRICIÓN

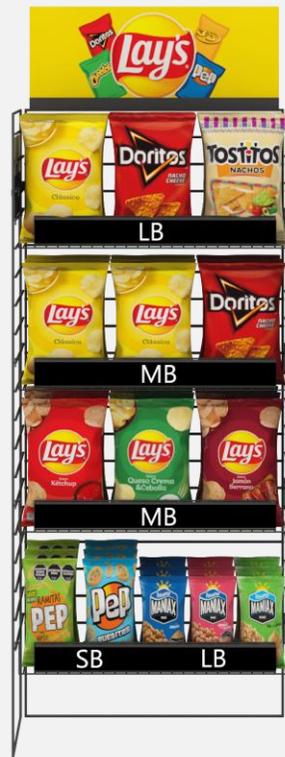
Exhibición Principal

(Equivalencias)

4N



Chaza 4N



33x33



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal

### (Equivalencias)

#### 5N



#### Chaza 5N



#### 5N50



#### 46 X 35



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal

### (Equivalencias)

#### Chaza 4N



#### 5N



#### 46 X 35



#### Mecano



#### Góndola



RECUERDA  
RESPETAR:

✓ Marcas

✓ Orden y frentes

✓ Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal sin equivalencia

#### Tiras: Combinada y Pep



#### Góndola Quaker



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRAS IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

#### POF

#### 7NGD



**SITENES UN  
EXHIBIDOR DE  
MAYOR CAPACIDAD**

**¡Ejecútalo con  
el siguiente  
PLANOGRAMA!**



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA **30%**

## ALMACÉN P



### Puntos de Ejecución:

1

**Modular 8N60 - (8,25 pts)**

Equivalencias

M66 o Modular

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**3 Tiras Salty - 1 Pehuamar y 2 Combinada - (0,45 pts)**

Ejecutar a los costados del rack 8N.

3

**Modular 4N50 - (1,5 pts)**

Chaza 4N o 33 x 33

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), cerca al Checkout.

4

**Modular 5N50 Pehuamar - (1,5 pts)**

Chaza 5N, 5N, 46 x 35 o Góndola

Fiambrería, junto a Krachitos, Quento (marcas de valor).  
Importante: ser contención para nuestras marcas globales.



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA **30%**

## ALMACÉN P



### Puntos de Ejecución:

**5** 2 Tiras Salty - 1 Combinada y 1 Pep (0,3 pts)

Ejecutar en Checkout.

**6** Góndola Twistos - (2,25 pts)

Equivalencias 5N, 46x35, Mecano o Góndola

Fiambrería, zonas de alto tráfico, cercano a la entrada o exhibición de panadería.

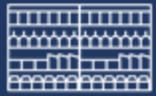
**7** Góndola Quaker

Cereal Quaker arriba de Granix y junto a Kellogg's.  
Avenas arriba de la competencia / Granix.



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.



# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## ALMACÉN **P**

### SOE



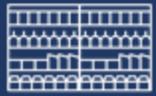
# SOE 65%

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

# 18 Bandejas

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

# 28 Bandejas

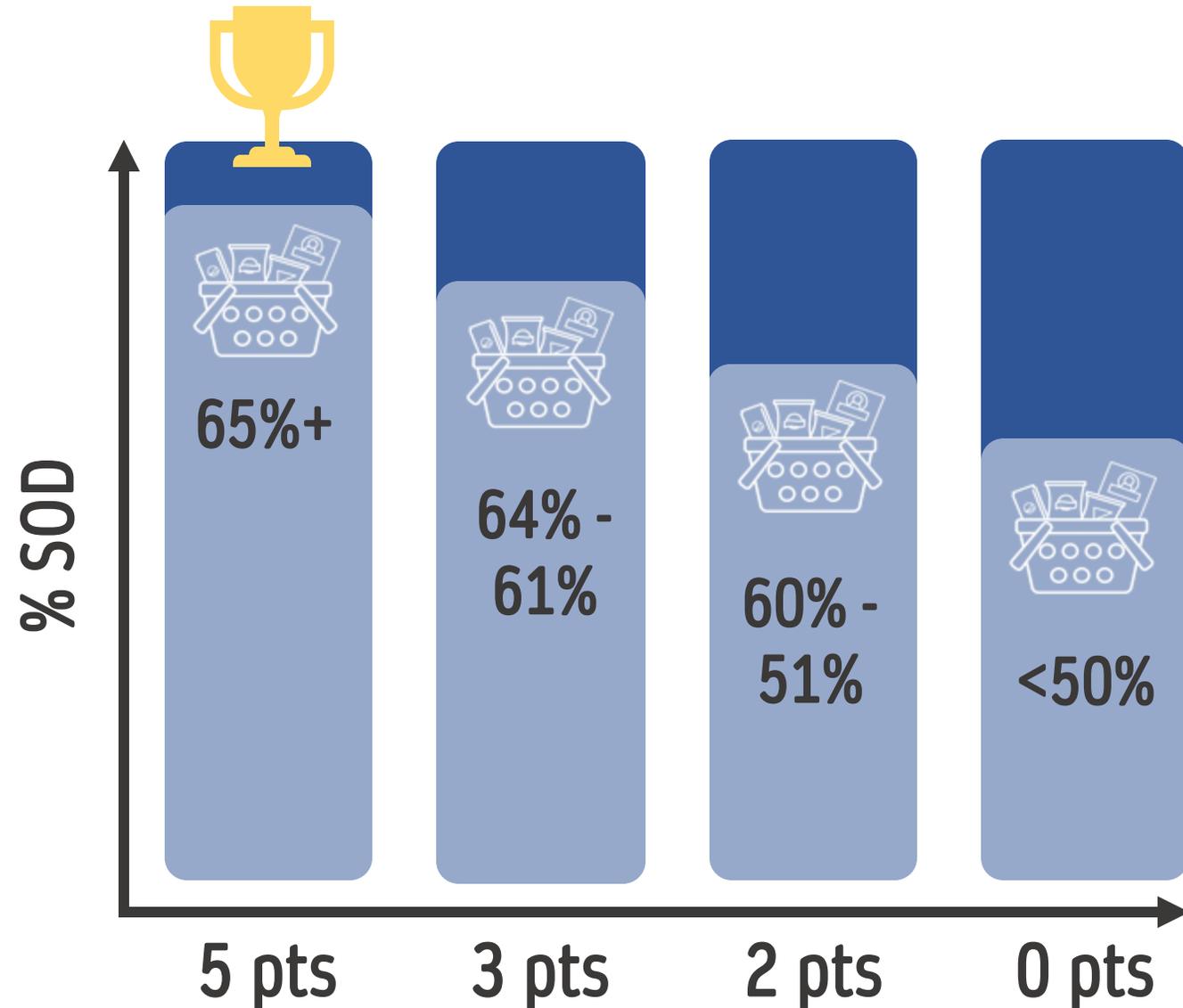


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## ALMACÉN P



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# ALMACÉN P



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos de la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
ALMACEN **A**



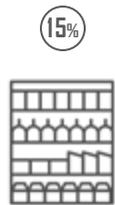
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

**SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA**





# PORTAFOLIO 35%

# ALMACÉN A

## Infaltable



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Salty Snacks

	<div data-bbox="356 392 479 435">MB</div> <div data-bbox="356 464 479 506">SB</div> <div data-bbox="356 535 479 578">IB</div>		<div data-bbox="700 464 777 506">MB</div>		<div data-bbox="980 464 1057 506">MB</div>		<div data-bbox="1261 449 1363 492">MB</div> <div data-bbox="1261 521 1363 564">SB</div>		<div data-bbox="1554 449 1656 492">MB</div> <div data-bbox="1554 521 1656 564">SB</div>
	<div data-bbox="356 721 479 763">LB</div> <div data-bbox="356 792 479 835">MB</div> <div data-bbox="356 863 479 906">SB</div>		<div data-bbox="700 778 777 821">SB</div>		<div data-bbox="980 778 1057 821">MB</div>				

### Maní

	<div data-bbox="1898 649 1974 692">MB</div>
-------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------

### Crackers

	<div data-bbox="2254 492 2331 535">MB</div>
	<div data-bbox="2254 806 2331 849">MB</div>

Innovación

	<div data-bbox="471 1192 547 1235">MB</div>		<div data-bbox="802 1163 879 1206">MB</div> <div data-bbox="802 1249 879 1292">SB</div>		<div data-bbox="1133 1163 1210 1206">MB</div> <div data-bbox="1133 1249 1210 1292">SB</div>		<div data-bbox="1516 1206 1592 1249">SB</div>
-------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Exhibición Principal

(Equivalencias)

8N



M66



Modular



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal

### (Equivalencias)

#### Góndola Twistos



#### Mecano



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas





SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRAS IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA  
RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

#### POF

#### 7NGD



**SITENES UN EXHIBIDOR DE MAYOR CAPACIDAD**

**¡Ejecútalo con el siguiente PLANOGRAMA!**



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes

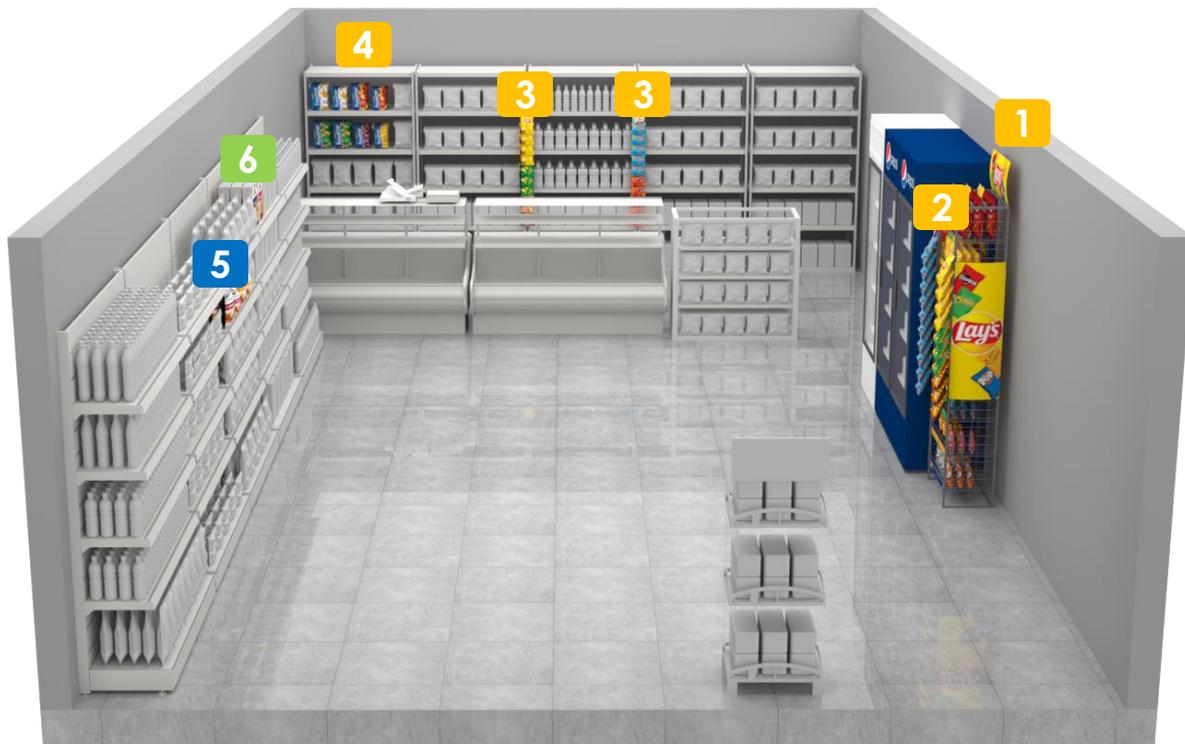


Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## ALMACÉN A



### Puntos de Ejecución:

- 1** **Modular 8N60 - (10,5 pts)**

Equivalencias: M66 o Modular

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.
- 2** **2 Tiras Salty - 1 Pehuamar y 1 Combinada - (0,38 pts)**

Ejecutar a los costados del rack 8N.
- 3** **2 Tiras Salty - 1 Combinada y 1 Pep - (0,37 pts)**

Ejecutar en Checkout.
- 4** **Góndola Pehuamar - (1,5 pts)**

Fiambrería, junto a Krachitos, Quento (marcas de valor).  
Importante: ser contención para nuestras marcas globales.
- 5** **Góndola Twistos - (2,25 pts)**

Equivalencias: Mecano Twistos

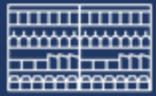
Fiambrería, zonas de alto tráfico, cercano a la entrada o exhibición de panadería.
- 6** **Góndola Quaker**

Cereal Quaker arriba de Granix y junto a Kellogg's.  
Avenas arriba de la competencia / Granix.



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor



# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## ALMACÉN **A**

### SOE



SOE

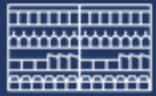
# 65%

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo (Salado Total)

# 10 Bandejas

**2** Contar el número de bandejas para la competencia (Salado Total PepsiCo + Competencia)

# 15 Bandejas

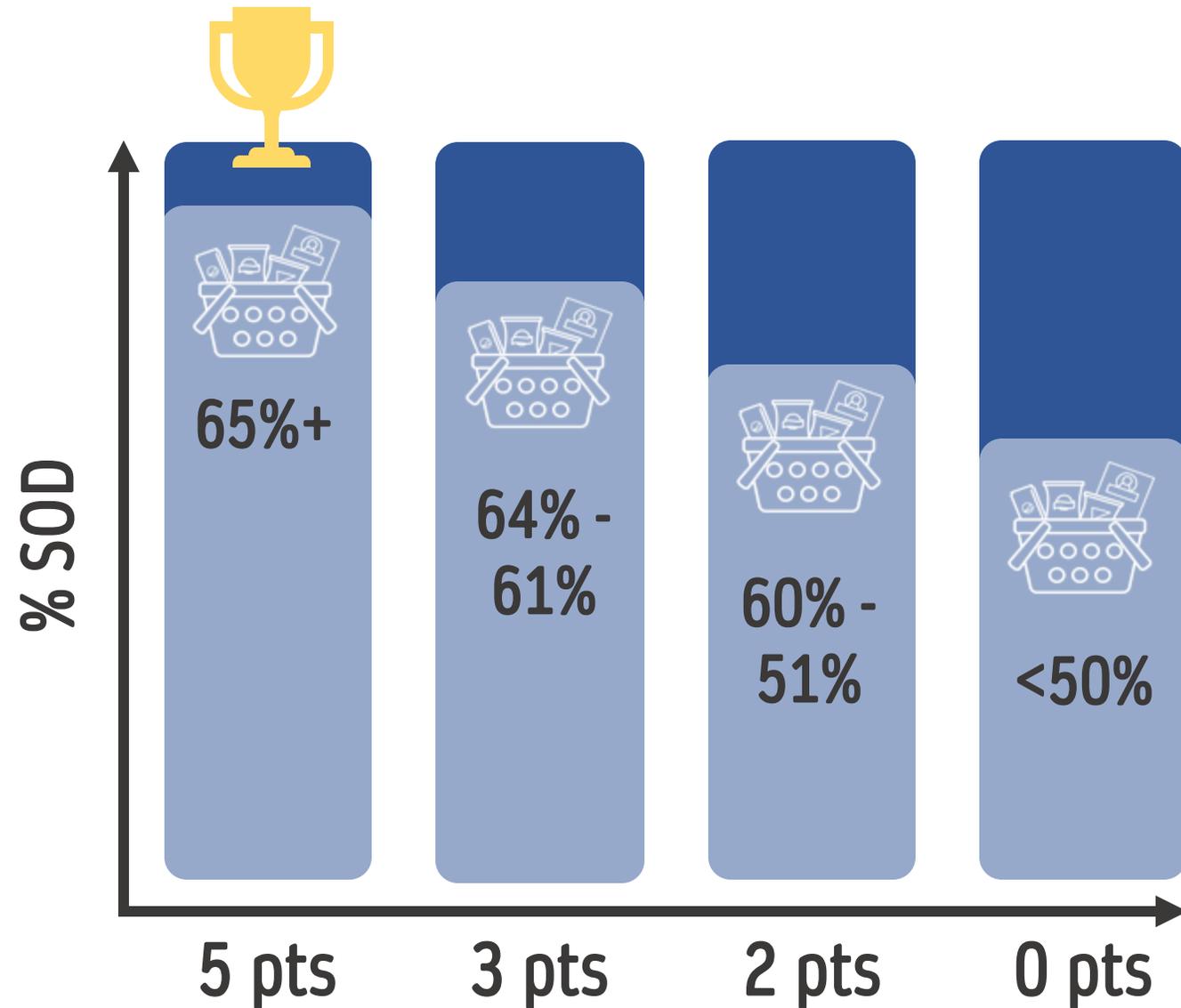


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## ALMACÉN **A**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del **Share of Exhibition**



# ALMACÉN A



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos de la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
ALMACEN **B**



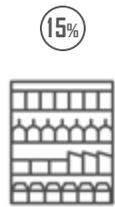
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks 

Maní 

Crackers 

Nutrición 



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

**SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA**





# PORTAFOLIO 35%

## ALMACÉN B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Infaltable

#### Salty Snacks



MB

SB

IB



MB

SB



MB



MB

SB



SB

#### Maní



MB

#### Crackers



MB



MB



### Innovación



MB

SB



MB

SB



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Exhibición Principal

(Equivalencias)

5N50



5N60



Chaza 5N



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



PLANOGRAMA 15%

ALMACÉN B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Exhibición Principal

(Equivalencias)

### Góndola Twistos



### Mecano Twistos



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal sin equivalencia

#### Mecano



#### Tiras



#### Góndola Pehuamar



#### Góndola Quaker



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRAS IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA  
RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

#### POF



#### 7NGD



#### 8N



**SITENESUN  
EXHIBIDOR DE  
MAYOR CAPACIDAD**

**¡Ejecútalo con  
el siguiente  
PLANOGRAMA!**



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## ALMACÉN B



### Puntos de Ejecución:

**1** Modular 5N50 – (9,75 pts)

Equivalencias

Chaza 5N o 5N60

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

**2** 2 Tiras Salty – 1 Pehuamary 1 Pep – (0,5 pts)

Ejecutar a un costado del Modular 5N50.

**3** Mecano Global – (0,75 pts)

Colgado a un costado del Modular 5N50 para aumentar capacidad instalada.

**4** Tira Combinada – (0,25 pts)

Ejecutar en Checkout

**5** Góndola Pehuamar – (1,5 pts)

Fiambrería, junto a Krachitos, Quento (marcas de valor).  
Importante: ser contención para nuestras marcas globales.

**6** Góndola Twistos – (2,25 pts)

Equivalencias

Mecano Twistos

Fiambrería, zonas de alto tráfico, cercano a la entrada o exhibición de panadería.

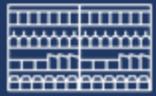
**7** Góndola Quaker

Cereal Quaker arriba de Granix y junto a Kellogg's.  
Avenas arriba de la competencia / Granix.



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor



SHARE OF EXHIBITION **5%**

ALMACÉN **B**

SOE



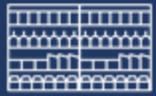
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

**12 Bandejas**

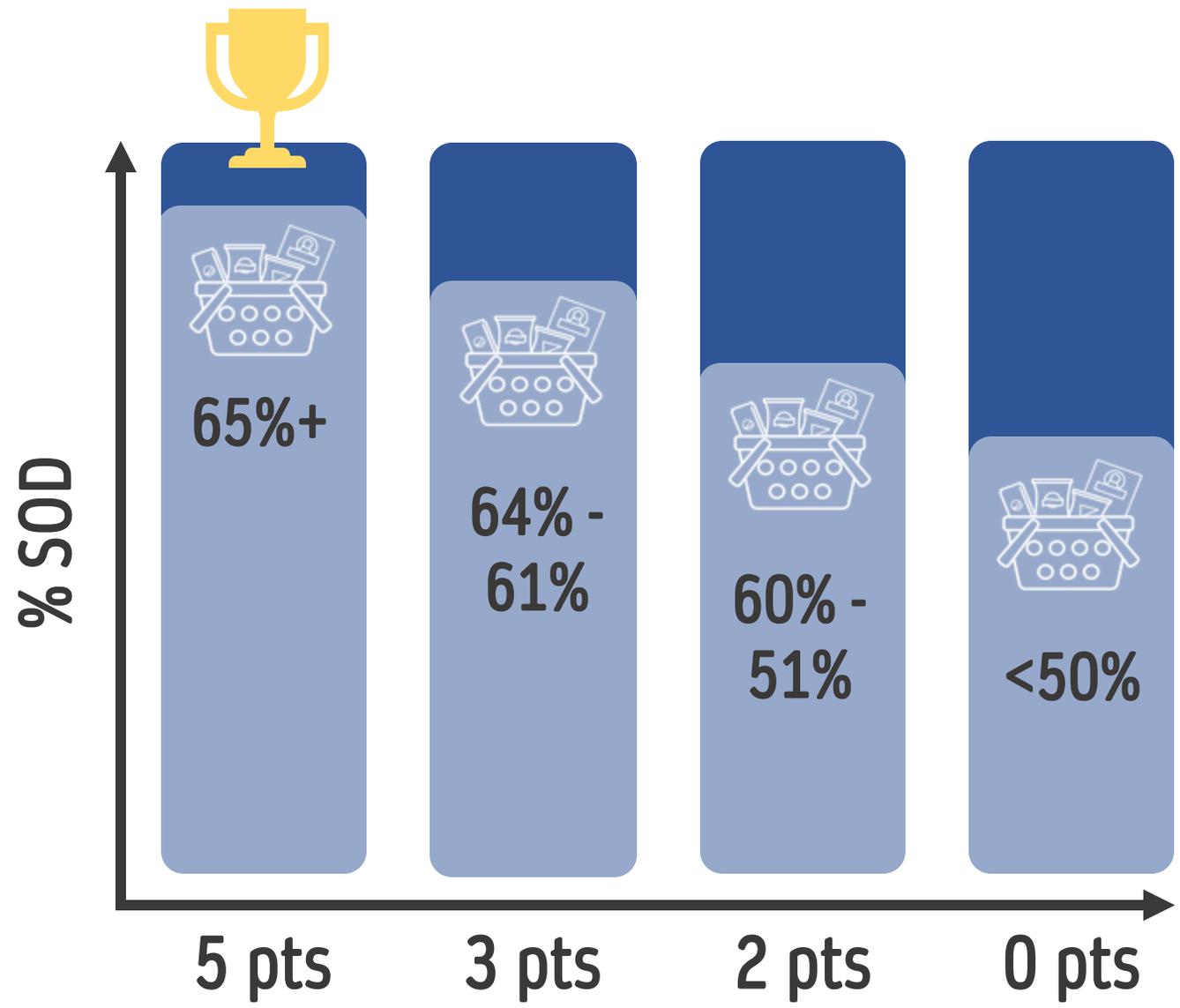


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## ALMACÉN B



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del **Share of Exhibition**



# ALMACÉN B



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos de la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
ALMACEN 



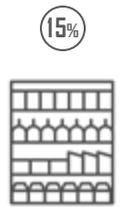
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

**SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA**





# PORTAFOLIO 35%

# ALMACÉN C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

## Infaltable

### Salty Snacks



SB  
IB



MB  
SB



SB



SB

### Maní



MB

### Crackers



MB



MB



Innovación



MB  
SB



MB  
SB



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Exhibición Principal

(Equivalencias)

4N



Chaza 4N



33x33



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal

### (Equivalencias)

#### Góndola Twistos



#### Mecano Twistos



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal sin equivalencia

#### Tiras



#### Góndola Pehuamar



#### Góndola Quaker



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRA IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA  
RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## ALMACÉN C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

POF

7NGD

8N

Chaza 5N



SI TENES UN EXHIBIDOR DE MAYOR CAPACIDAD

¡Ejecútalo con el siguiente **PLANOGRAMA!**



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## ALMACÉN C

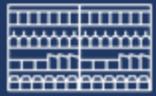


**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor

## Puntos de Ejecución:

- 1** **Modular 4N50 - (9,75 pts)**  
Equivalencias: Chaza 4N o 33x33  
Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.
- 2** **2 Tiras Salty - 1 Pehuamar y 1 Combinada - (0,38 pts)**  
Ejecutar a un costado de Modular 4N.
- 3** **Tira Combinada - (0,25 pts)**  
Ejecutar en Checkout.
- 4** **Góndola Pehuamar - (2,25 pts)**  
Fiambrería, junto a Krachitos, Quento (marcas de valor).  
Importante: ser contención para nuestras marcas globales.
- 5** **Góndola Twistos - (2,25 pts)**  
Equivalencias: Mecano Twistos  
Fiambrería, zonas de alto tráfico, cercano a la entrada o exhibición de panadería.
- 6** **Góndola Quaker**  
Cereal Quaker arriba de Granix y junto a Kellogg's.  
Avenas arriba de la competencia / Granix.



# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## ALMACÉN C

### SOE



SOE

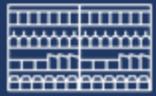
# 65%

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo (Salado Total)

## 6 Bandejas

**2** Contar el número de bandejas para la competencia (Salado Total PepsiCo + Competencia)

## 9 Bandejas

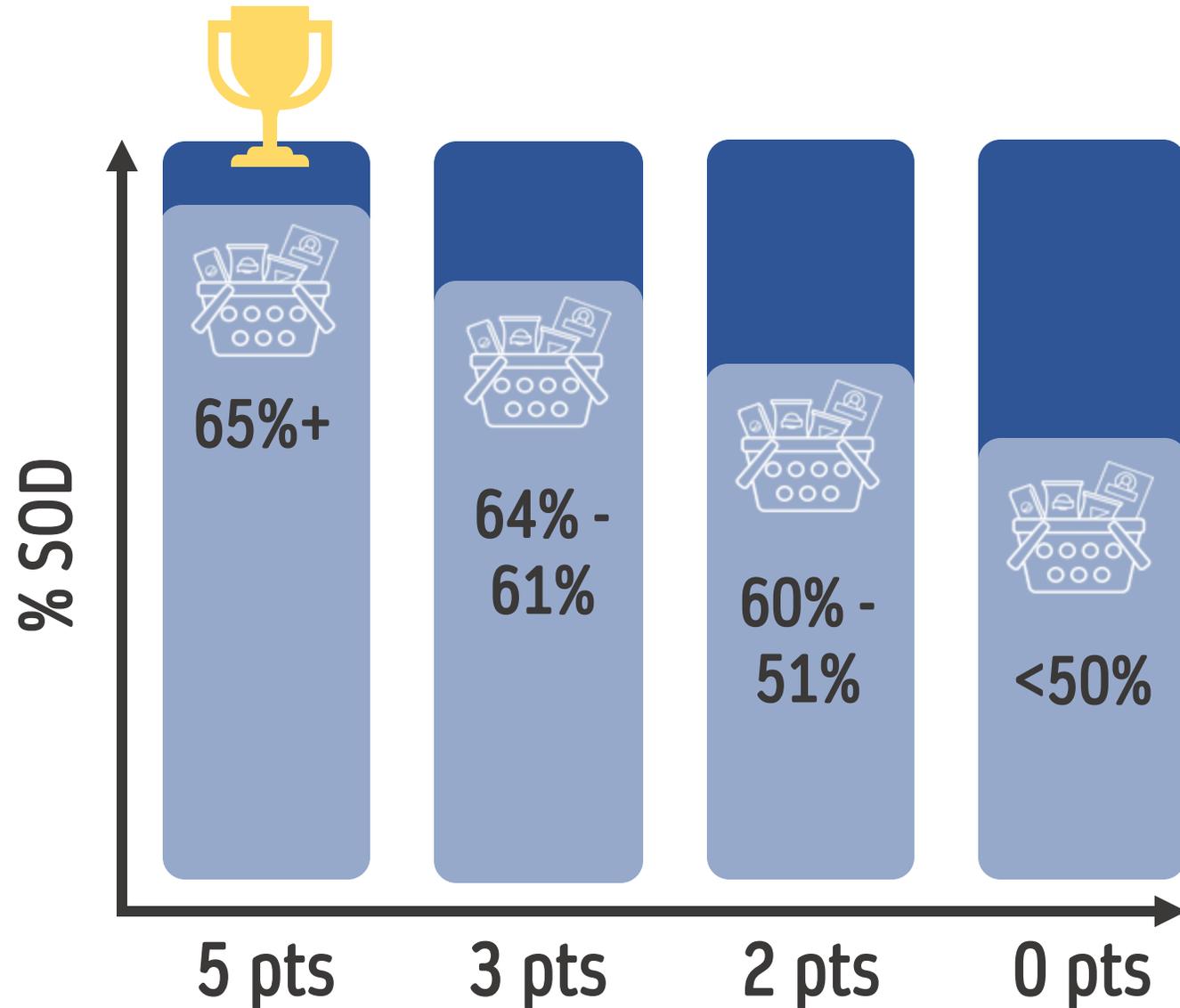


# SHARE OF EXHIBITION 5%

## ALMACÉN C



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# ALMACÉN C



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos de la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
KIOSKO P



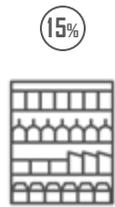
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## Kiosko P

### Infaltable



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Salty Snacks

	MB SB IB		MB		MB		MB SB		MB SB
	MB SB		SB		SB				

**Innovación**

	MB		MB		MB SB		MB SB		LB SB IB
------------------------------------------------------------------------------------	----	------------------------------------------------------------------------------------	----	------------------------------------------------------------------------------------	----------	--------------------------------------------------------------------------------------	----------	--------------------------------------------------------------------------------------	----------------

### Maní

	LB
	MB

### Crackers

	MB
	LB MB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Exhibición Global

(Equivalencias)

8N



M66



Modular



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

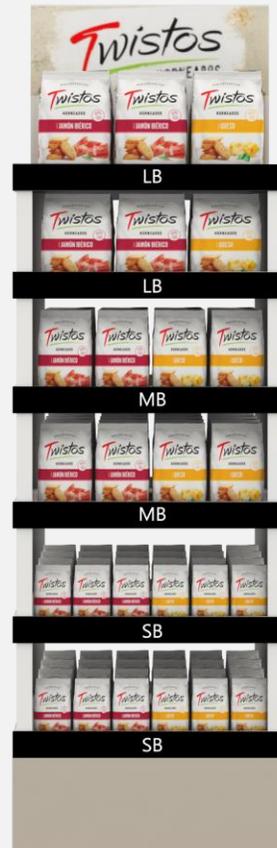
#### Chaza 4N



#### 5N\_4N



#### 46X35



#### Góndola



#### Exh. Mecano



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRAS IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA  
RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

#### POF

#### 7NGD



**SITENES UN  
EXHIBIDOR DE  
MAYOR CAPACIDAD**

**¡Ejecútalo con  
el siguiente  
PLANOGRAMA!**



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## KIOSKO P



### Puntos de Ejecución:

1

**Básico 8N Global - (12 pts)**

Equivalencias

M66, Modular

Ingreso del comercio en primera posición o frente a heladeras.

2

**Chaza 4N Twistos - (2.3 pts)**

Equivalencias

5N\_4N, 46X35, Góndola, Mecano

Ingreso del comercio en primera posición o frente a heladeras

3

**3 Tiras: 1 Lays/Cheetos/3Ds, 1 PEP, 1 Mani - (.8 pts)**

Tira Maní ejecutar en Rack Global. Las otras 2 tiras ejecutar en Perimetro o Checkout (NO Ejecutadas en Exhibidor).



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

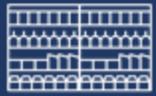
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO P

SOE



SOE

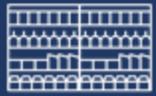
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

**13 Bandejas**

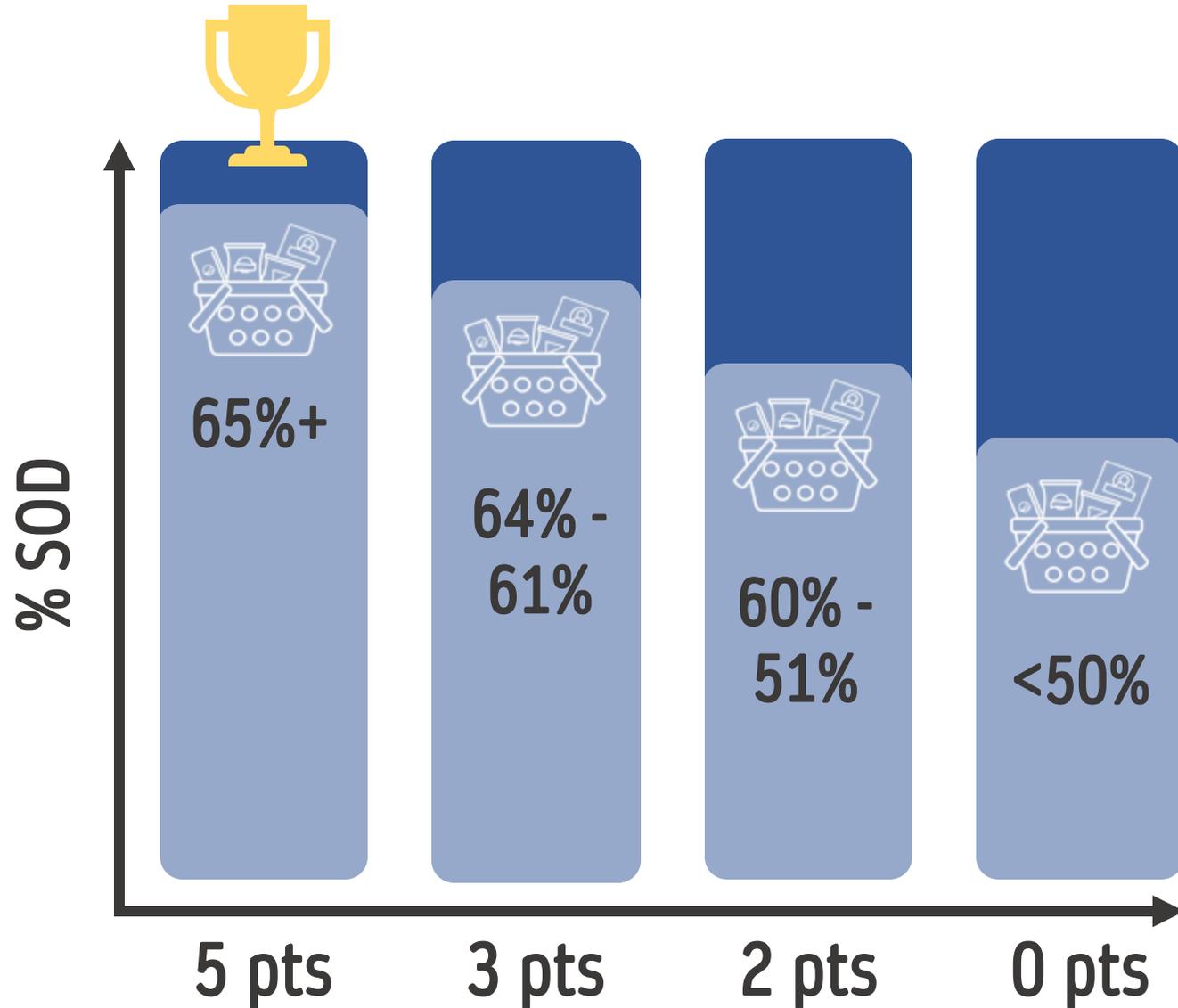


# SHARE OF EXHIBITION 5%

## KIOSKO P



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO P



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.

10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
KIOSKO **A**



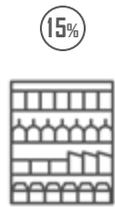
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks 

Maní 

Crackers 

Nutrición 



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## Kiosko A

### Infaltable



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Salty Snacks



MB  
SB  
IB



MB



MB



SB  
IB



SB  
IB



MB  
SB



SB



SB

### Crackers



MB



MB

Innovación



MB



MB  
SB



MB  
SB



SB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

5N



Chaza 5N



Modular



8N



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



INALIMENTACIÓN

### Exhibición Twistos

### (Equivalencias)

#### Góndola



#### Mecano



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA *Flamin'Hot*

## KIOSKO A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRAS IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA  
RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

#### POF

#### 7NGD



**SITENES UN  
EXHIBIDOR DE  
MAYOR CAPACIDAD**

**¡Ejecútalo con  
el siguiente  
PLANOGRAMA!**



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes

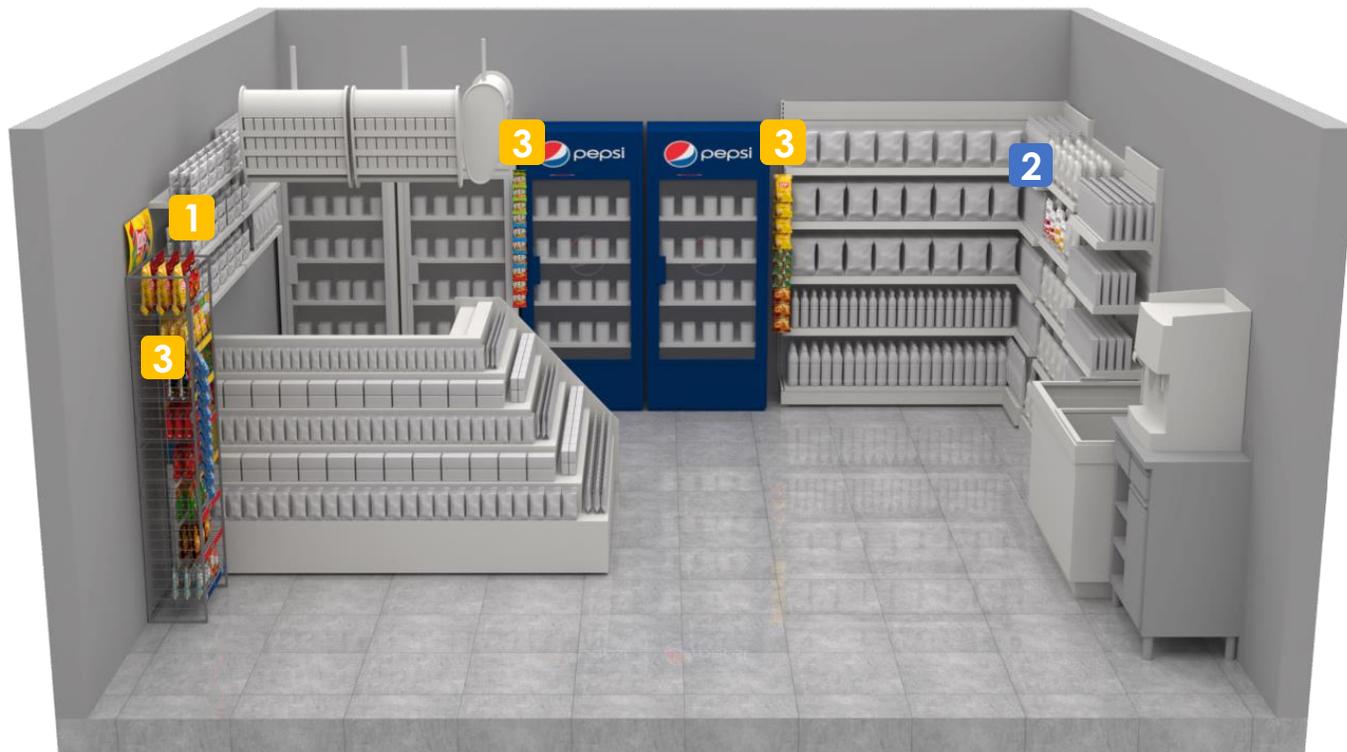


Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## KIOSKO A



### Puntos de Ejecución:

1

**Básico 5N Global – (12 pts.)**

Equivalencias

Chaza 5N, Modular 5N

Ingreso del comercio en primera posición o frente a heladeras.

2

**Góndola Twistos – (2.25 pts.)**

Equivalencias

Mecano

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas.

3

**3 Tiras: 1 Lays/Cheetos/3Ds, 1 PEP, 1 Mani – (0.75 pts.)**

Tira Maní ejecutar en Rack Global. Las otras 2 tiras ejecutar en Perimetro o Checkout (NO Ejecutadas en Exhibidor).



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

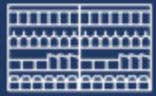
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO **A**

SOE



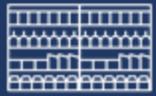
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

**8 Bandejas**

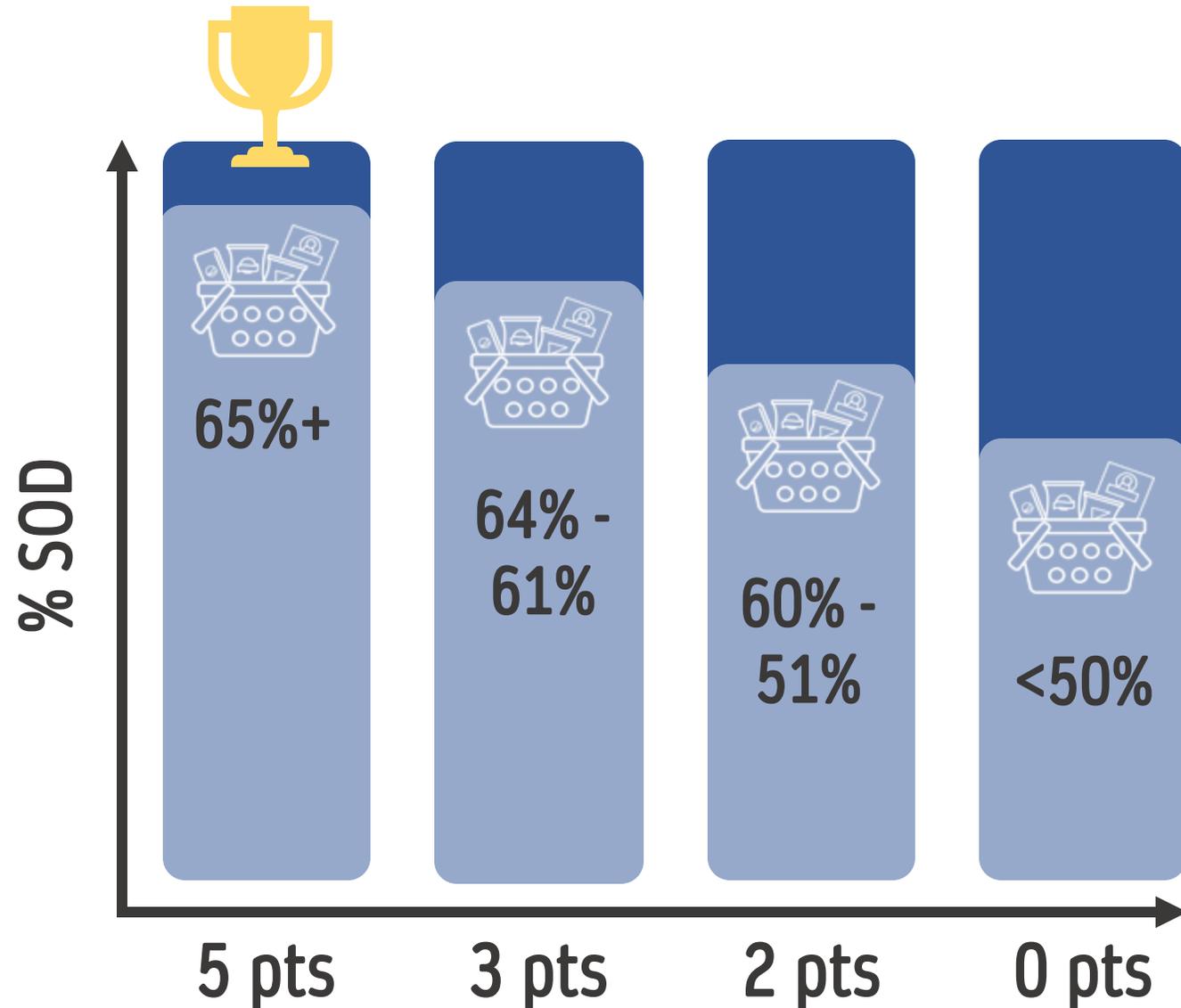


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

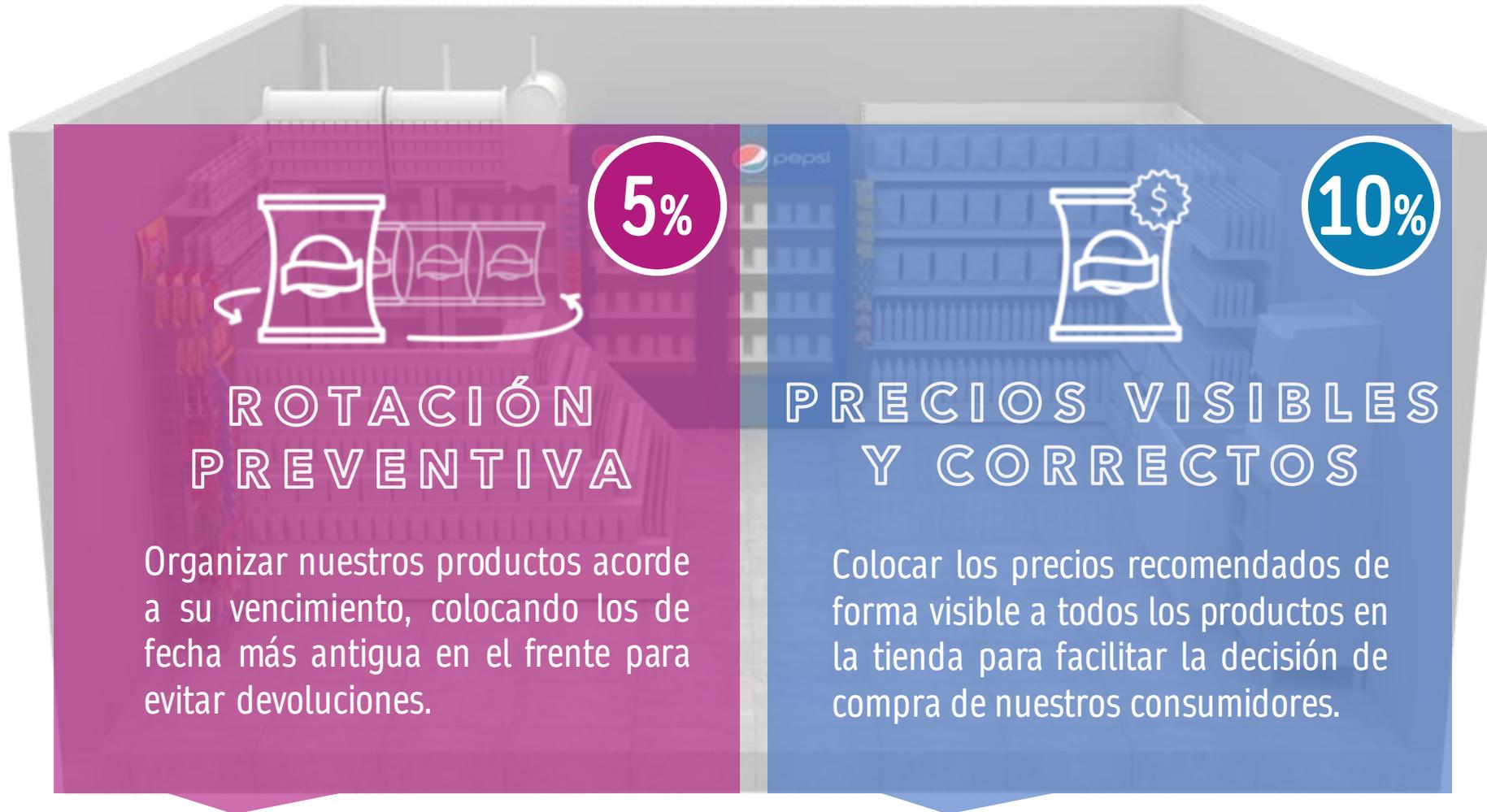
## KIOSKO A



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO A



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



### ¡RECORDÁ!

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
KIOSKO B



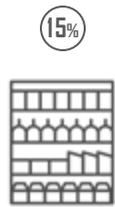
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks 

Maní 

Crackers 

Nutrición 

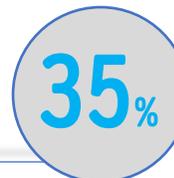


# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.



**SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA**





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Infaltable

### Salty Snacks

### Crackers



SB

IB



SB



IB



IB



IB



MB



SB



Innovación



MB



MB



MB

SB



MB

SB



LB

SB

IB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Exhibición Global

(Equivalencias)

Chaza 4N



4N50



33x33



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Twistos

### (Equivalencias)

#### Góndola



#### Mecano



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA *Flamin'Hot*

## KIOSKO B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



TIRA IMPULSO



### (Equivalencias)



CAJA RTD + TIRA



MECANO



BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA  
RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

POF

7NGD

8N

Chaza 5N



SI TENES UN EXHIBIDOR DE MAYOR CAPACIDAD

¡Ejecútalo con el siguiente **PLANOGRAMA!**



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## KIOSKO B



### Puntos de Ejecución:

1

**Chaza 4N Global - (12 pts)**

Equivalencias

4N50, 33x33

Ingreso del comercio en primera posición o frente a heladeras.

2

**Góndola Twistos - (2.25 pts)**

Equivalencias

Mecano

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas.

3

**3 Tiras: 1 Lays/Cheetos/3Ds, 1 PEP, 1 Mani - (0.25 pts)**

Ejecutar en Perimetro o Checkout (NO Ejecutadas en Exhibidor).



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

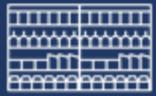
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO **B**

SOE



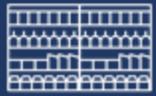
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

**8 Bandejas**

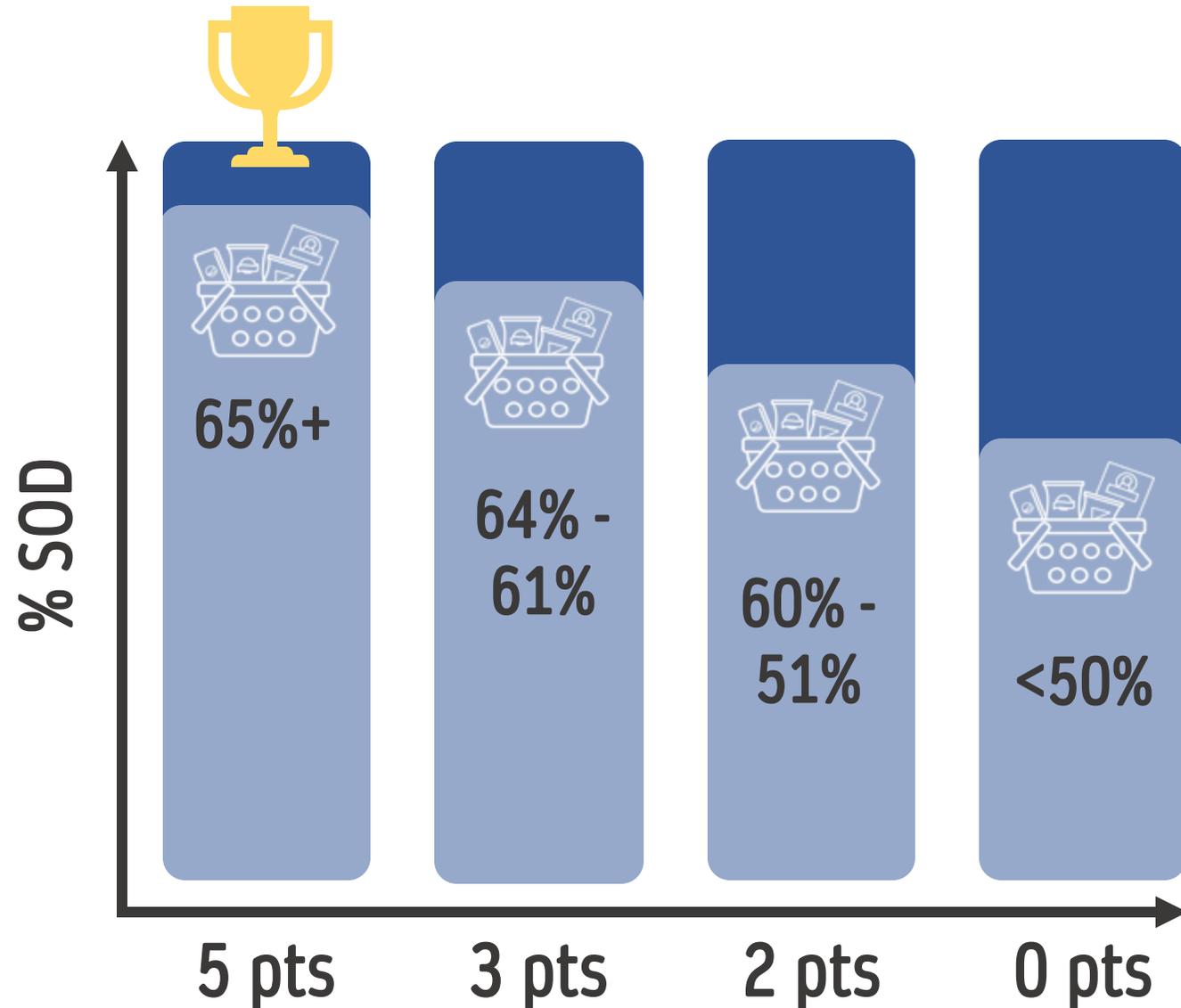


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

## KIOSKO B



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO B



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
ZONA NORTE  
KIOSKO C



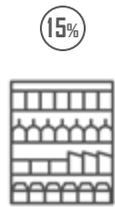
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

**SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA**





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Infaltable

#### Salty Snacks



IB



SB



IB



IB



IB



Innovación



MB



MB



MB

SB



MB

SB



LB

SB

IB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

#### Mecano



#### Góndola



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA *Flamin'Hot*

## KIOSKO C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibiciones Pedidas



#### TIRA IMPULSO



### (Equivalencias)



#### CAJA RTD + TIRA



#### MECANO



#### BOTADEROS + TIRA

(EL BOTADERO PUEDE SER DE LAYS O DORITOS)



RECORDÁ QUE TIENES VARIAS OPCIONES DE EXHIBICIONES Y DEBES EJECUTAR SEGÚN EL MATERIAL DISPONIBLE EN PDV.



RECUERDA  
RESPETAR:



Tamaño



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Mayor Capacidad

POF

7NGD

8N

Chaza 5N

Chaza 4N



SI TENES UN EXHIBIDOR DE MAYOR CAPACIDAD

¡Ejecútalo con el siguiente PLANOGRAMA!



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## KIOSKO C



### Puntos de Ejecución:

1

**Mecano Global - (14.2 pts)**

Equivalencias

Góndola/Estantería

Ingreso del comercio en primera posición o frente a heladeras.

2

**3 Tiras: 1 Lays/Cheetos/3Ds, 1 PEP, 1 Mani - (.75 pts)**

Tira Maní ejecutar en Mecano. Las otras 2 tiras ejecutar en Perimetro o Checkout (NO Ejecutadas en Exhibidor).



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

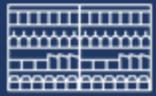
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO C

SOE



SOE

**50%**

**1**

Contar las caras asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**1 Bandeja**

**2**

Contar el número de caras para la competencia  
(Salado Total PepsiCo + Competencia)

**2 Bandeja**

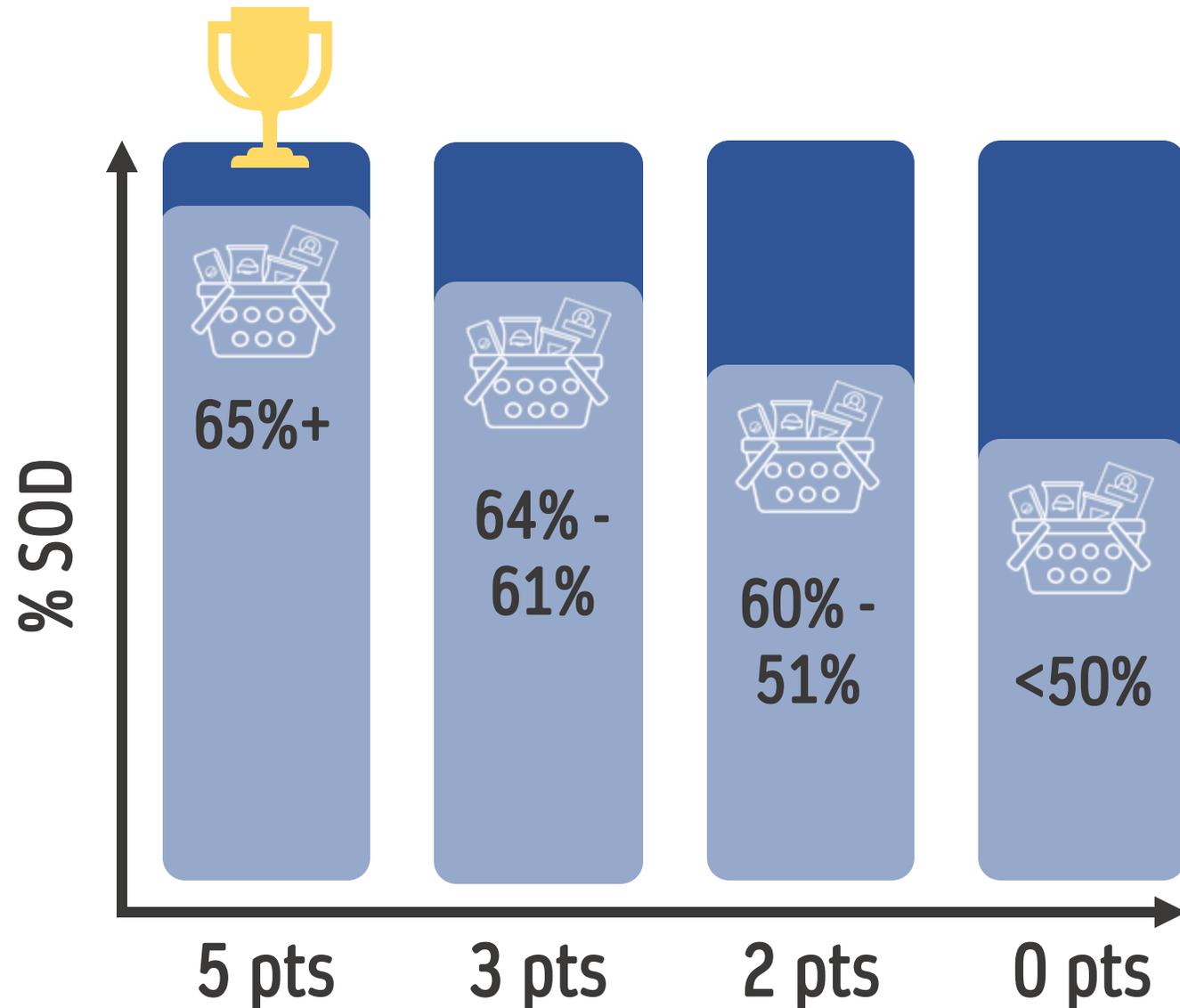


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO C



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO C



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

KIOSKO OPEN 25

P



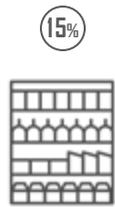
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.



# SUMANDO 80% o MÁS LOGRAS UNA TIENDA PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO OPEN 25 P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Infaltable

#### Salty Snacks

	MB SB		MB		MB		MB SB		MB SB
	MB SB		SB		SB				

**Innovación**

	MB		MB SB		MB SB		SB
------------------------------------------------------------------------------------	----	------------------------------------------------------------------------------------	----------	------------------------------------------------------------------------------------	----------	--------------------------------------------------------------------------------------	----

#### Maní

	LB
	MB

#### Crackers

	MB
	MB SB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO OPEN 25 P



SALTY



CRACKERS



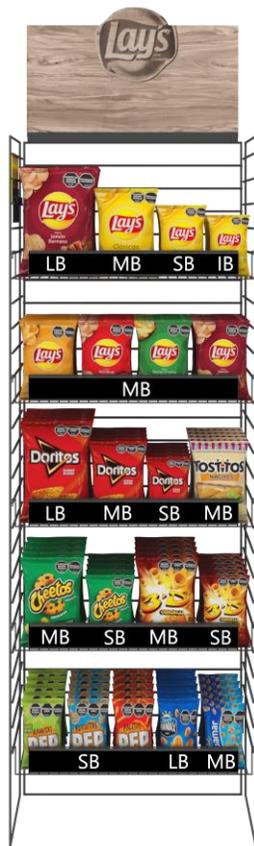
MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

#### Rack Madera 5N



### (Equivalencias)

#### Estantería



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO OPEN 25 P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

30%

KIOSKO OPEN  
25 P



## Puntos de Ejecución:

1

Rack Madera 5N - (12 pts)

Equivalencias

Estantería

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

Estantería Twistos - (3 pts)

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas.



¡RECORDÁ!

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

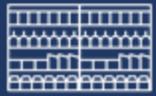
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO OPEN 25 P

SOE



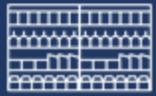
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

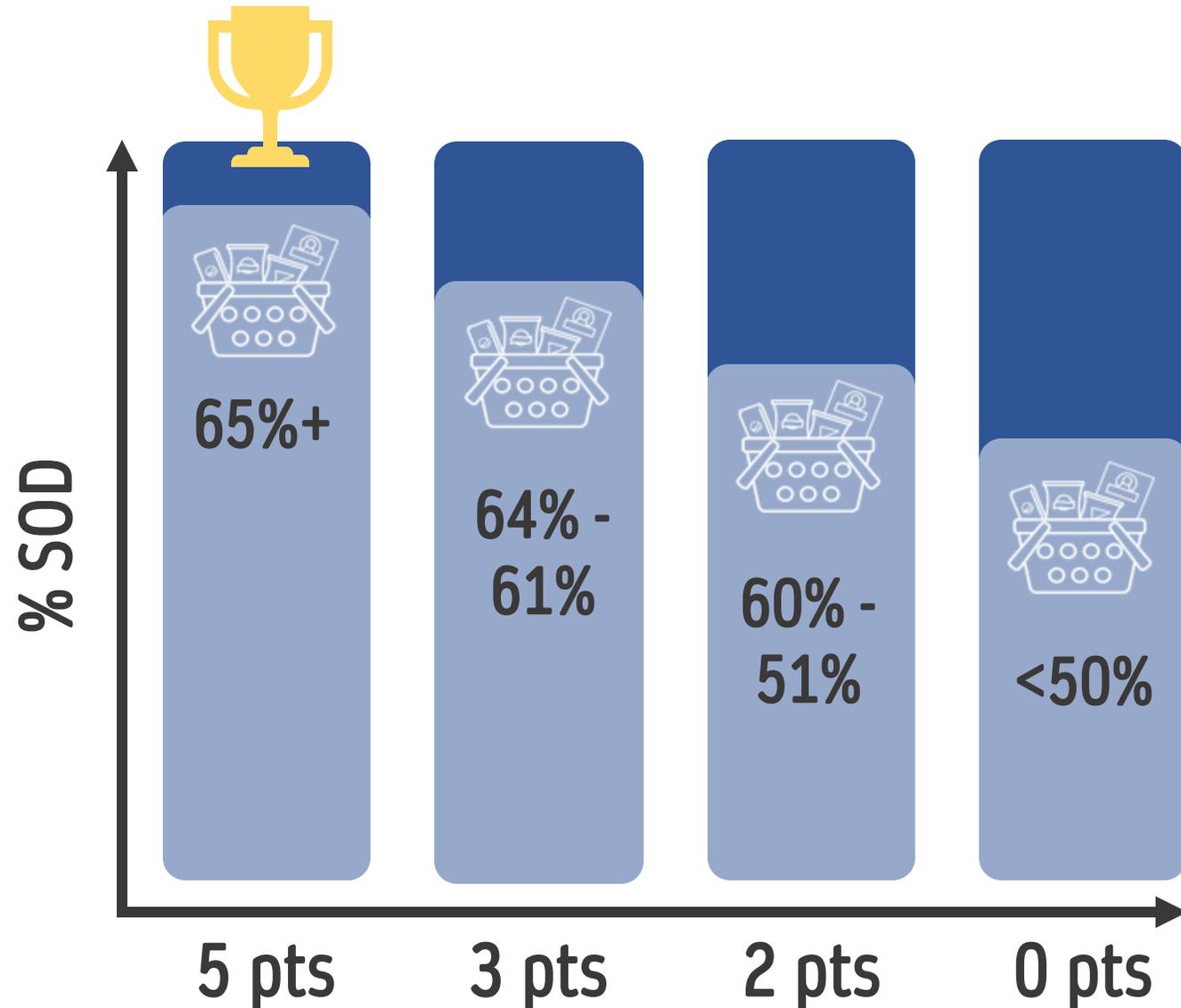


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO OPEN 25 P



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO OPEN 25 P



5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.

10%



## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**  
KIOSKO OPEN 25  
A



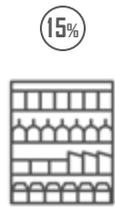
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición

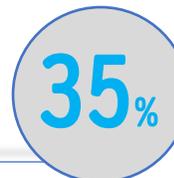


# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.



# SUMANDO 80% o MÁS LOGRAS UNA TIENDA PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO OPEN 25 A

Infaltable



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Salty Snacks



MB  
SB



MB



MB



MB  
SB



MB  
SB



MB  
SB



SB



SB

Innovación



MB



MB  
SB



MB  
SB



SB

### Crackers



MB



MB

### Maní



MB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO OPEN 25 A



SALTY



CRACKERS



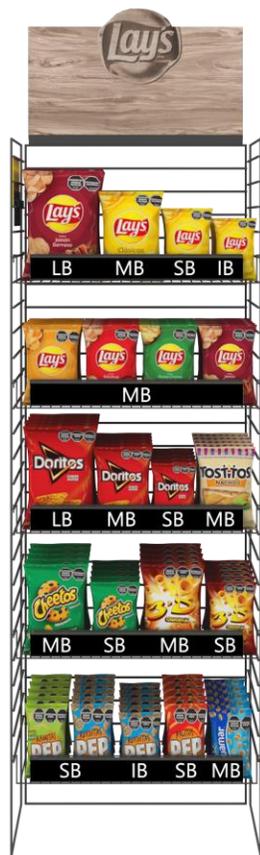
MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

#### Rack Madera 5N



### (Equivalencias)

#### Estantería



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO OPEN 25 A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

KIOSKO OPEN  
25 A



## Puntos de Ejecución:

1

**Rack Madera 5N- (12 pts)**

Equivalencias

Estantería

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Estantería Twistos - (3 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

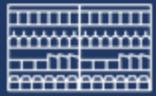
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO OPEN 25 **A**

SOE



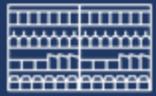
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

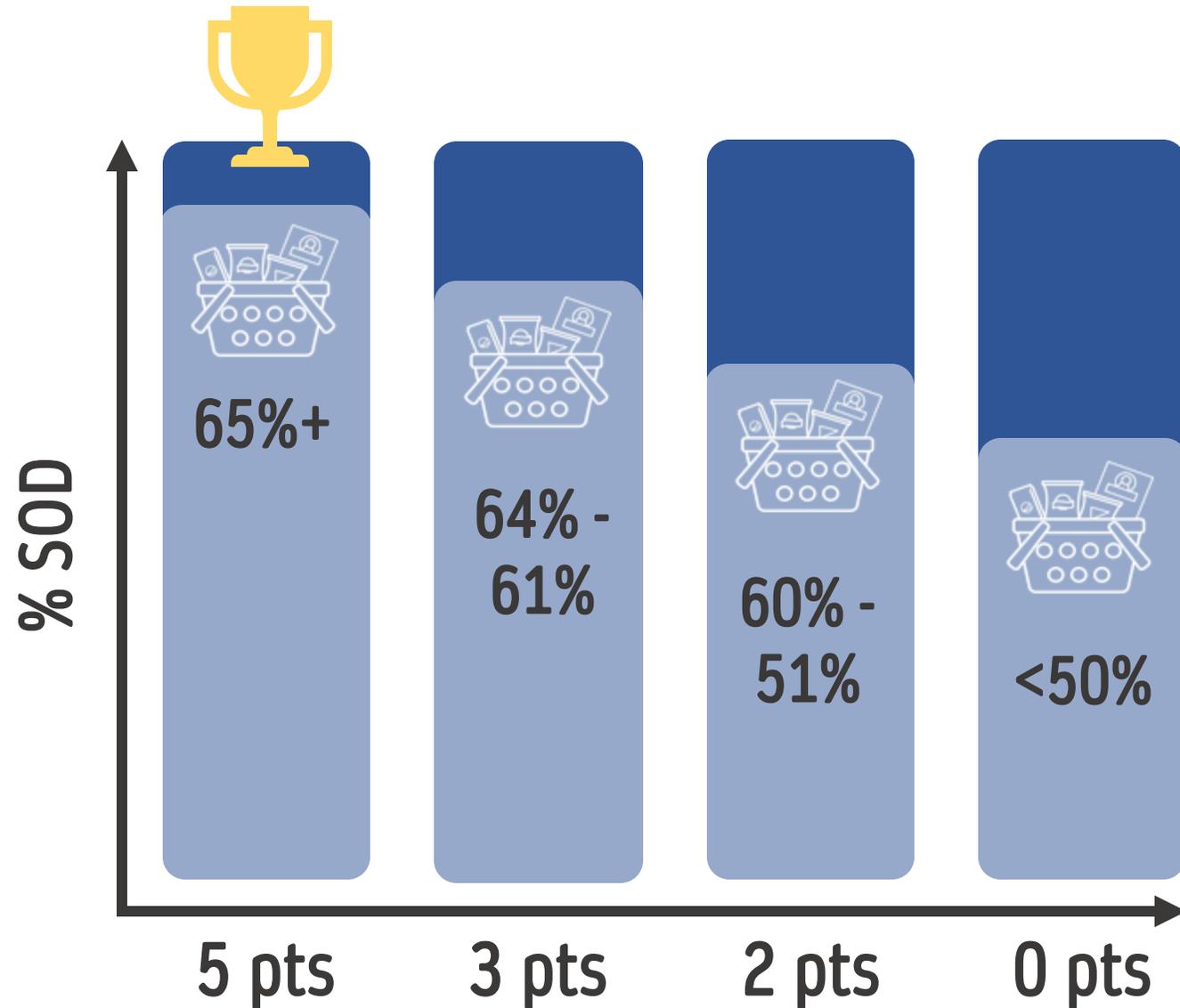


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO OPEN 25 **A**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO OPEN 25 A



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

KIOSKO OPEN 25

**B**



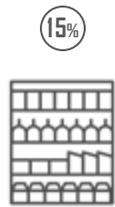
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.



# SUMANDO 80% o MÁS LOGRAS UNA TIENDA PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO OPEN 25 B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Infaltable

#### Salty Snacks



MB

SB



MB



MB

SB



SB



SB



SB



SB

#### Crackers



MB



MB

#### Maní



MB



Innovación



MB

SB



MB

SB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO OPEN 25 B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

#### Rack Madera 5N



### (Equivalencias)

#### Estantería



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO OPEN 25 B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

30%

KIOSKO OPEN  
25 B



## Puntos de Ejecución:

1

Rack Madera 5N - (12 pts)

Equivalencias

Estantería

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

Estantería Crackers - (3 pts)

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas



¡RECORDÁ!

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

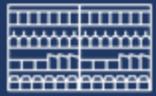
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO OPEN 25 **B**

SOE



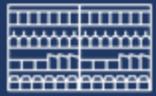
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

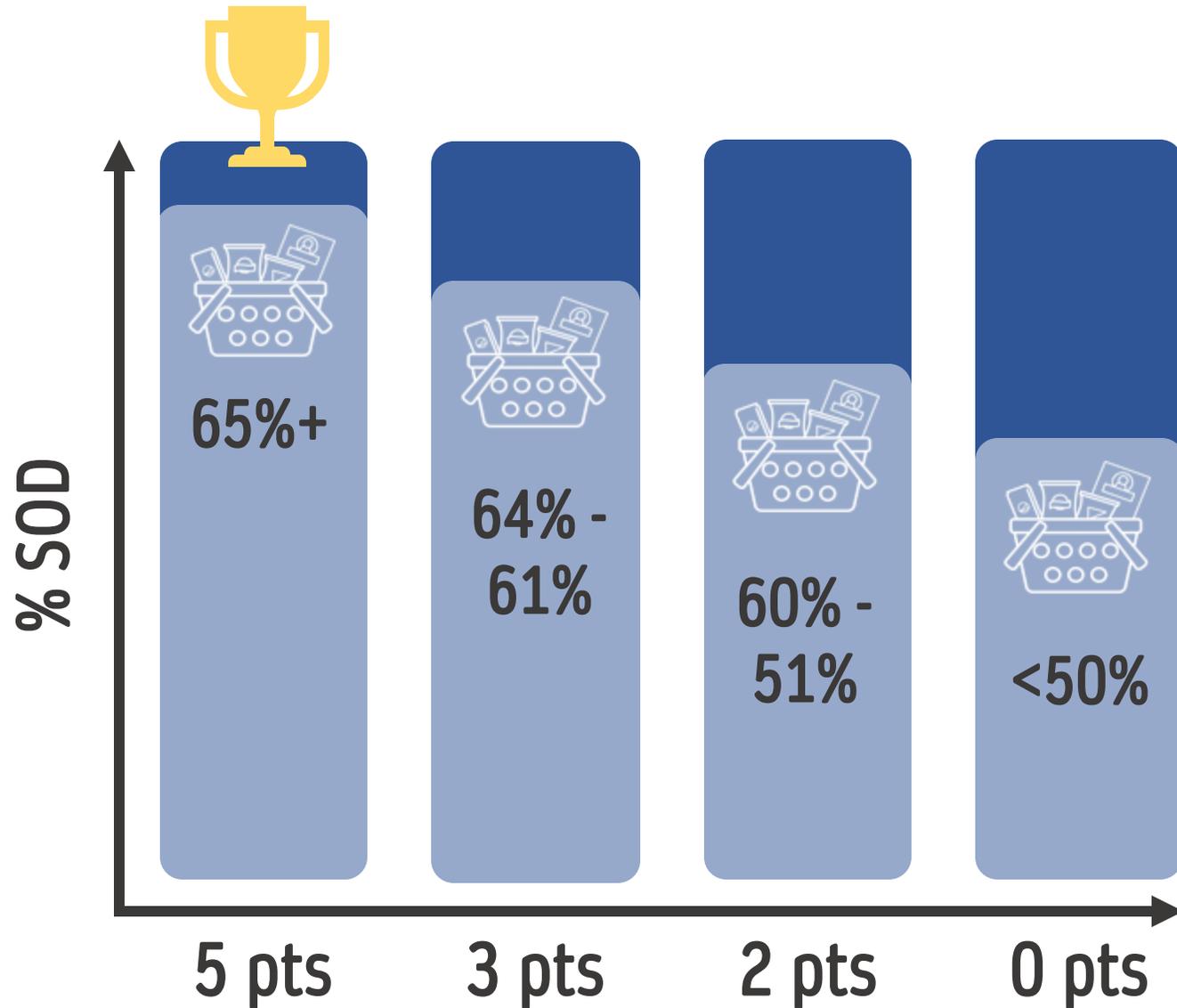


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO OPEN 25 **B**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO OPEN 25 B

5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.

10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

KIOSKO OPEN 25





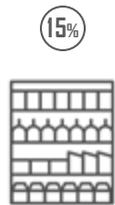
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks 

Maní 

Crackers 

Nutrición 



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO OPEN 25 C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Infaltable

### Salty Snacks



MB  
SB



SB



SB



SB



SB



SB

Innovación



MB  
SB



MB  
SB

### Maní



MB

### Crackers



SB



SB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO OPEN 25 C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal

#### Estantería



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO OPEN 25 C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

**KIOSKO OPEN**  
**25 C**



## Puntos de Ejecución:

1

**Estantería - (12 pts)**

Equivalencias

No aplica

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Estantería Twistos - (3 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

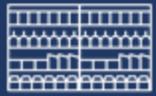
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO OPEN 25 C

SOE



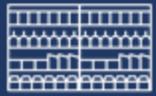
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

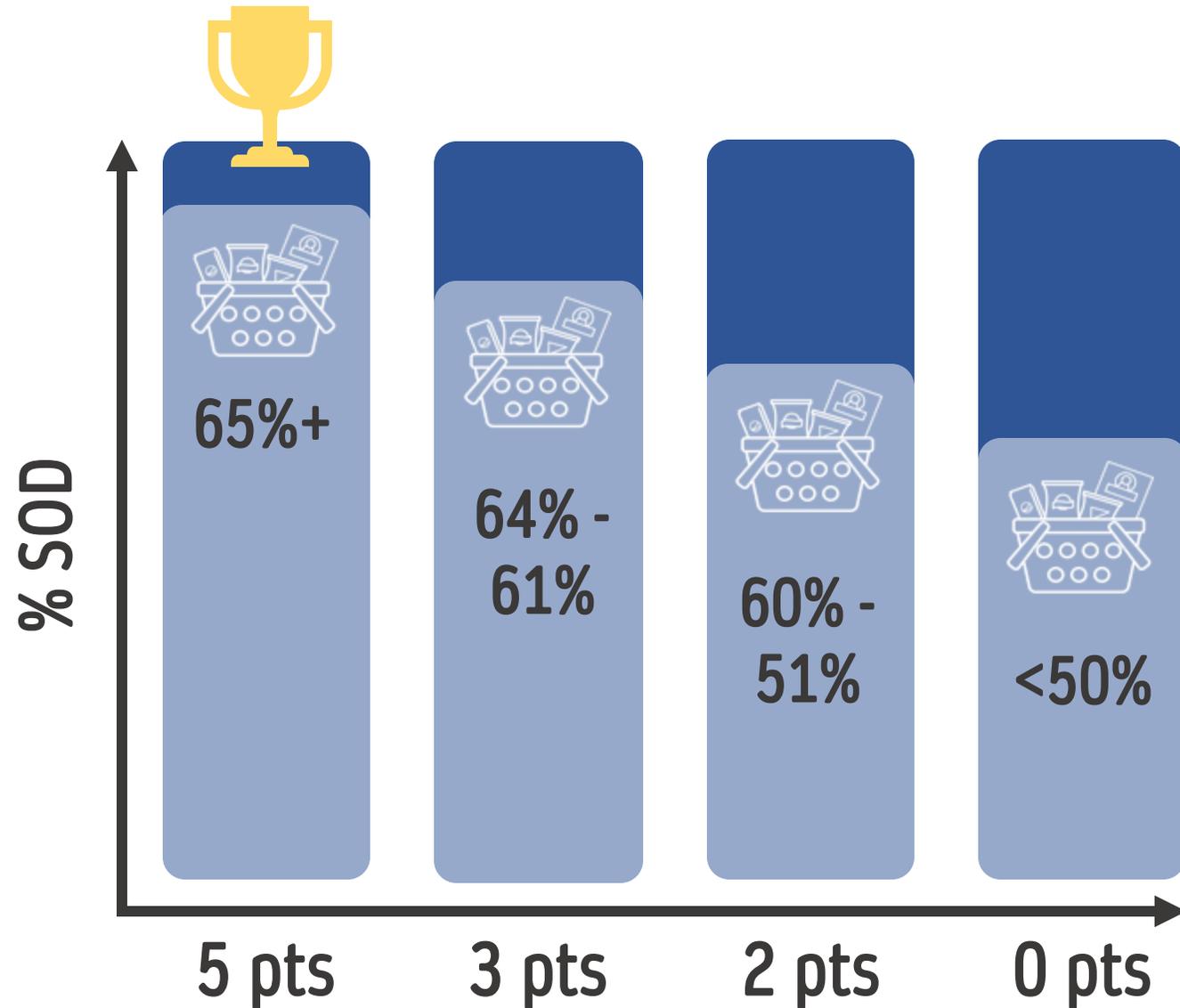


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO OPEN 25 C



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO OPEN 25 C



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

KIOSKO 365 P



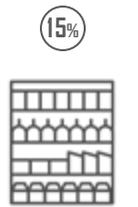
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks 

Maní 

Crackers 

Nutrición 

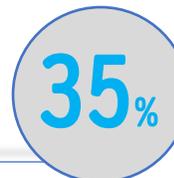


# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.



# SUMANDO 80% o MÁS LOGRAS UNA TIENDA PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO 365 P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Infaltable

## Salty Snacks

	MB SB IB		MB		MB		MB SB		LB MB SB
	MB SB IB		SB		SB				

**Innovación**

	MB		MB SB		MB SB		SB
--	----	--	----------	--	----------	--	----

## Maní

	LB
	MB

## Crackers

	MB
	MB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO 365 P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

8N



M66



Modular



Estantería



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO 365 P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## KIOSKO 365 P



### Puntos de Ejecución:

1

**Básico 8N Global - (12 pts)**

Equivalencias

M66, Modular, Estantería

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Estantería Twistos - (3 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas.



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

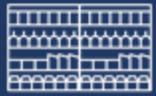
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO 365 P

SOE



SOE

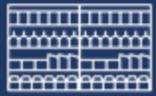
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

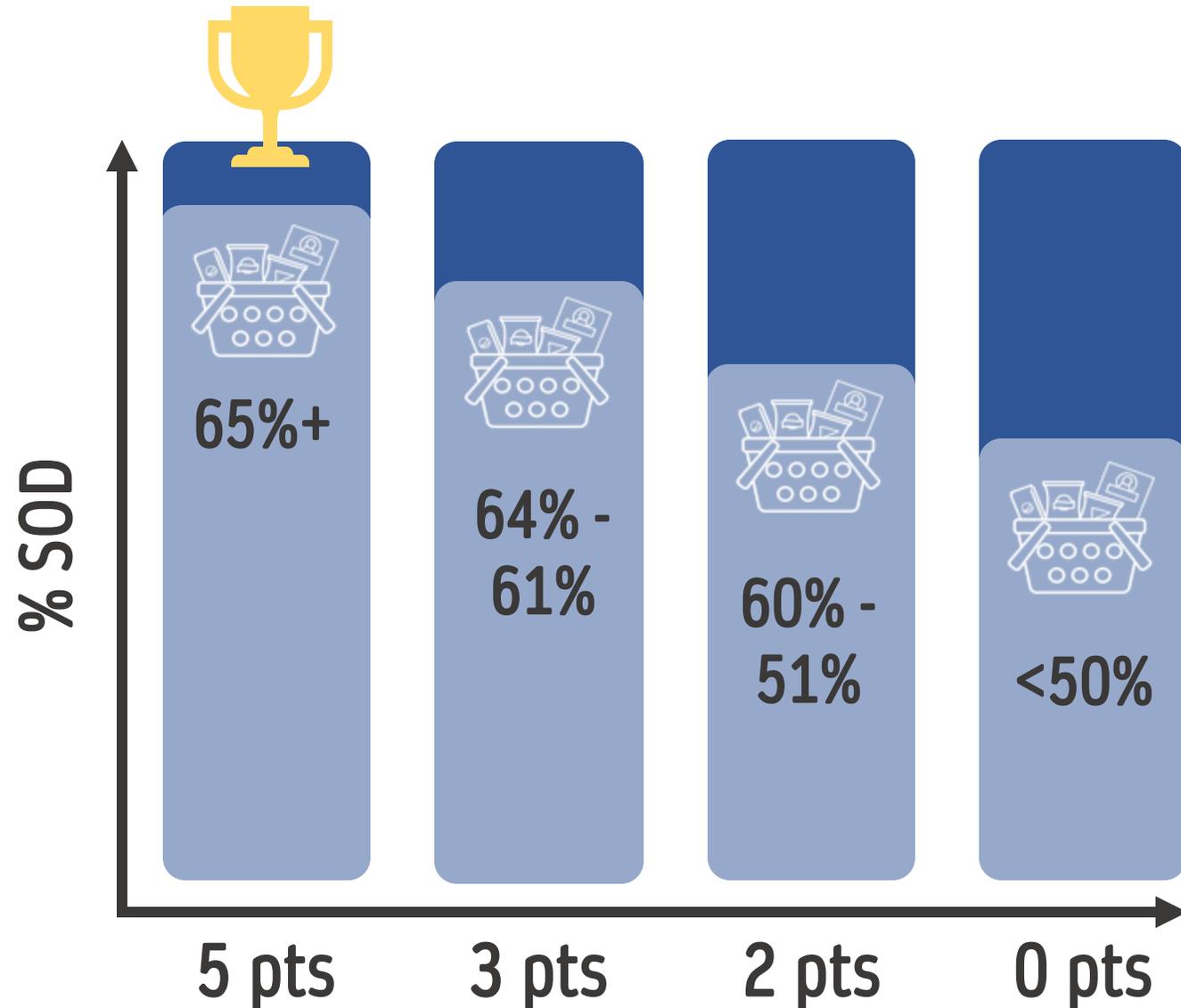


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO 365 P



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO 365 P



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.

10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

KIOSKO 365 A



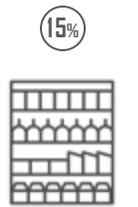
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición

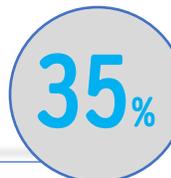


# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.



# SUMANDO 80% o MÁS LOGRAS UNA TIENDA PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO 365 A

**Infaltable**



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Salty Snacks



MB  
SB  
IB



MB



MB



MB  
SB



MB  
SB



MB  
SB



SB



SB

**Innovación**



MB



MB  
SB



MB  
SB



SB

### Crackers



MB



MB

### Maní



MB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO 365 A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

8N



M66



Modular



Estantería



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO 365 A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## KIOSKO 365 A



### Puntos de Ejecución:

1

**Básico 8N Global - (12 pts)**

Equivalencias

M66, Modular, Estantería

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Estantería Twistos - (3 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

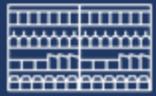
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO 365 **A**

SOE



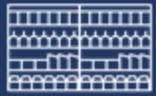
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

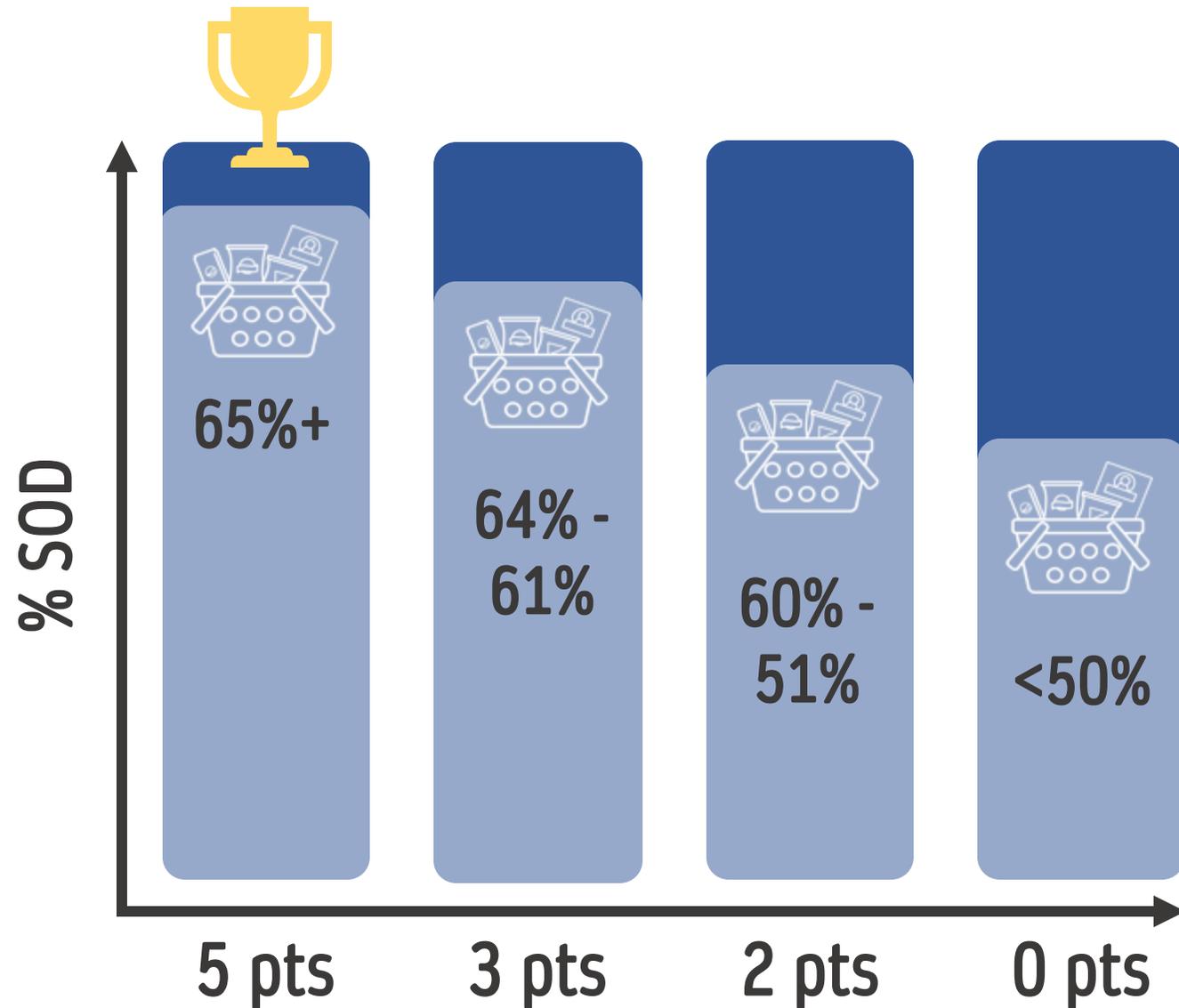


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

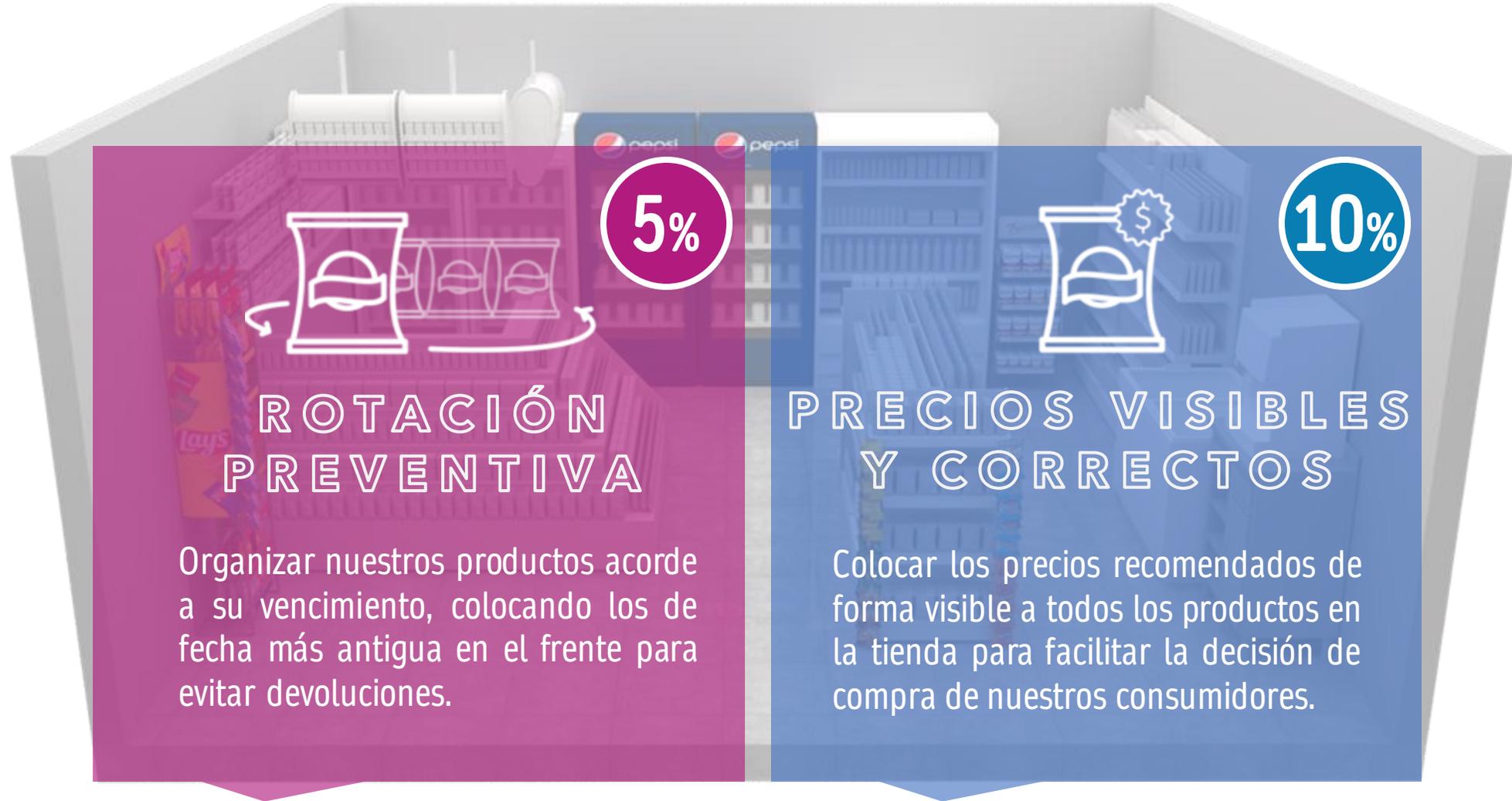
KIOSKO 365 **A**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO 365 A



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.

10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

KIOSKO 365 **B**



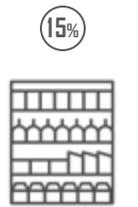
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO 365 B

**Infaltable**



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Salty Snacks



MB  
SB  
IB



MB



MB



MB  
SB



MB  
SB



MB  
SB



SB



SB

**Innovación**



MB



MB  
SB



MB  
SB



SB

### Crackers



MB



MB

### Maní



MB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO 365 B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

8N



M66



Modular



Estantería



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO 365 B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## KIOSKO 365 B



### Puntos de Ejecución:

1

**Básico 8N Global - (12 pts)**

Equivalencias

M66, Modular, Estantería

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Estantería Crackers - (3 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

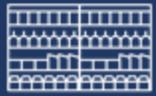
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO 365 P

SOE



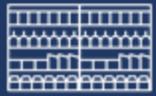
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

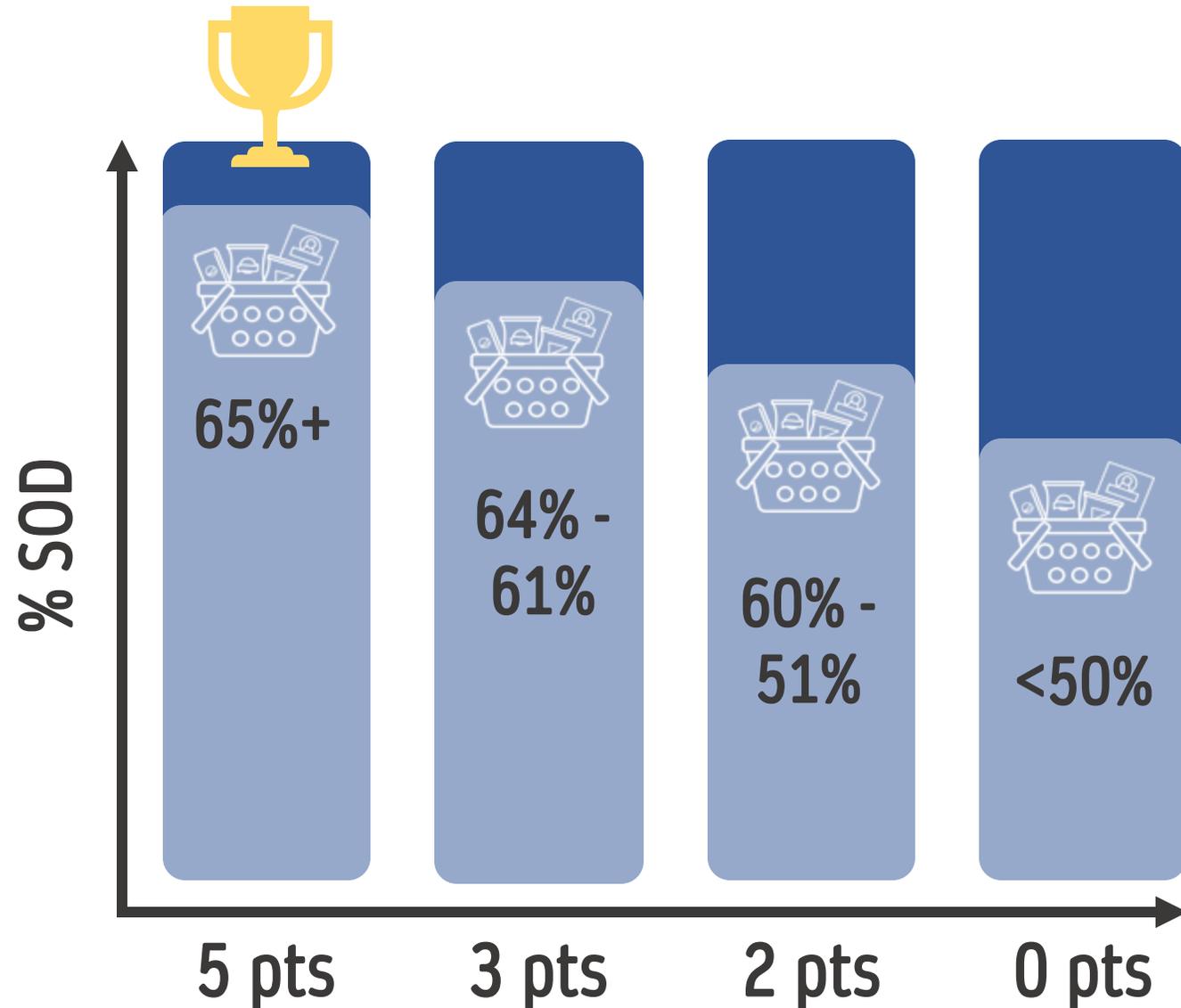


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

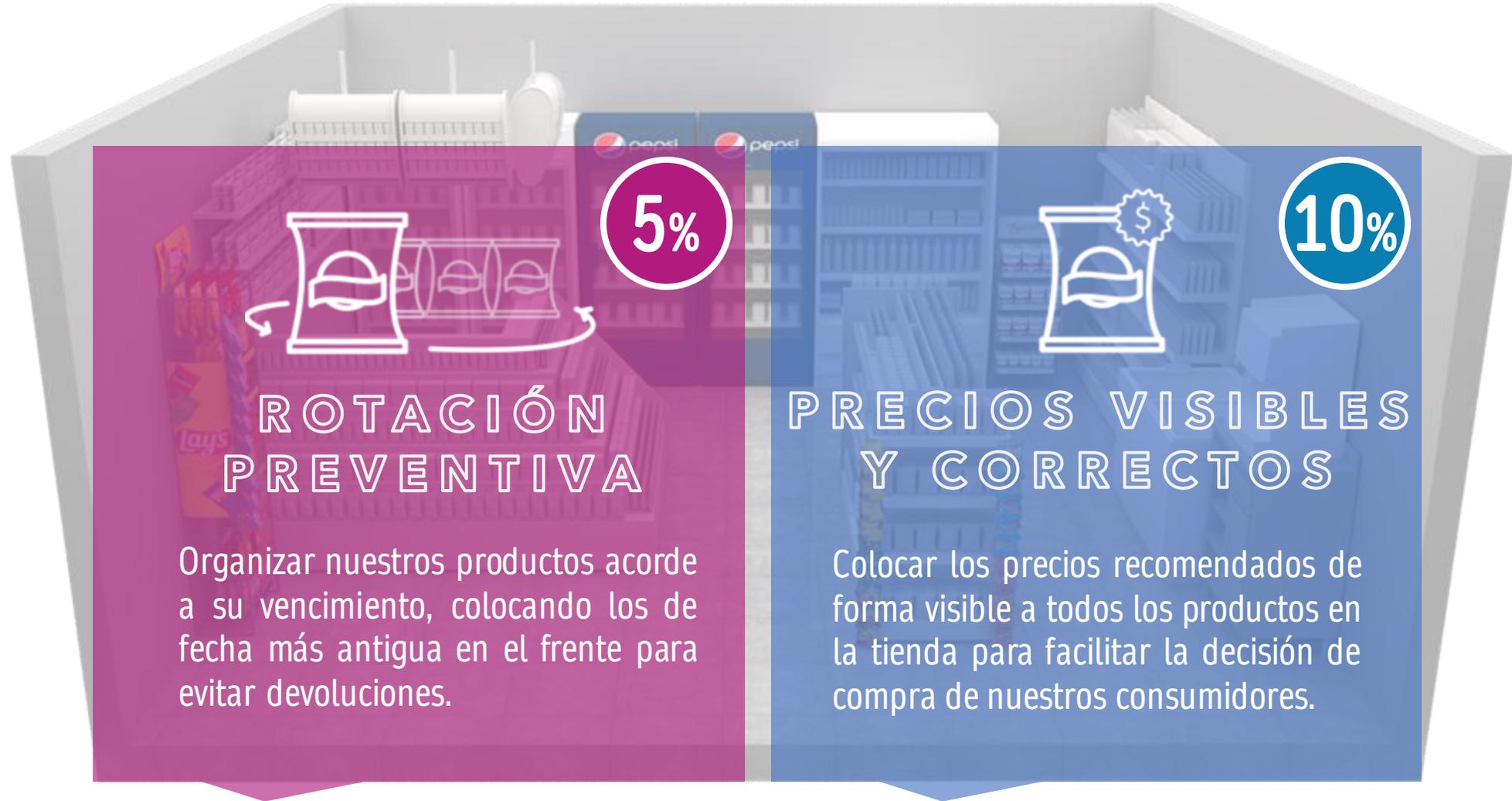
KIOSKO 365 P



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO 365 B



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.

10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

KIOSKO 365 C



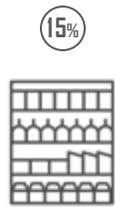
# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## KIOSKO 365 C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

Infaltable

### Salty Snacks



SB

IB



SB



PC



SB



SB



SB



Innovación



MB

SB



MB

SB

### Maní



MB

### Crackers



SB



SB



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO 365 C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

Modular 4N50



Chaza 4N



33x33



Estantería



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PLANOGRAMA 15%

## KIOSKO 365 C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

## KIOSKO 365 B



### Puntos de Ejecución:

1

**Modular 4N50 - (12 pts)**

Equivalencias

Chaza 4N, 33X33, Estantería

Pasillo principal, fiambrería, bebidas (alcohólicas o no alcohólicas), frente al Checkout.

2

**Estantería Twistos - (3 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

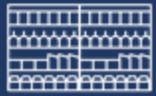
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO 365 **C**

SOE



SOE

**65%**

**1**

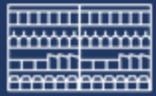
Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2**

Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

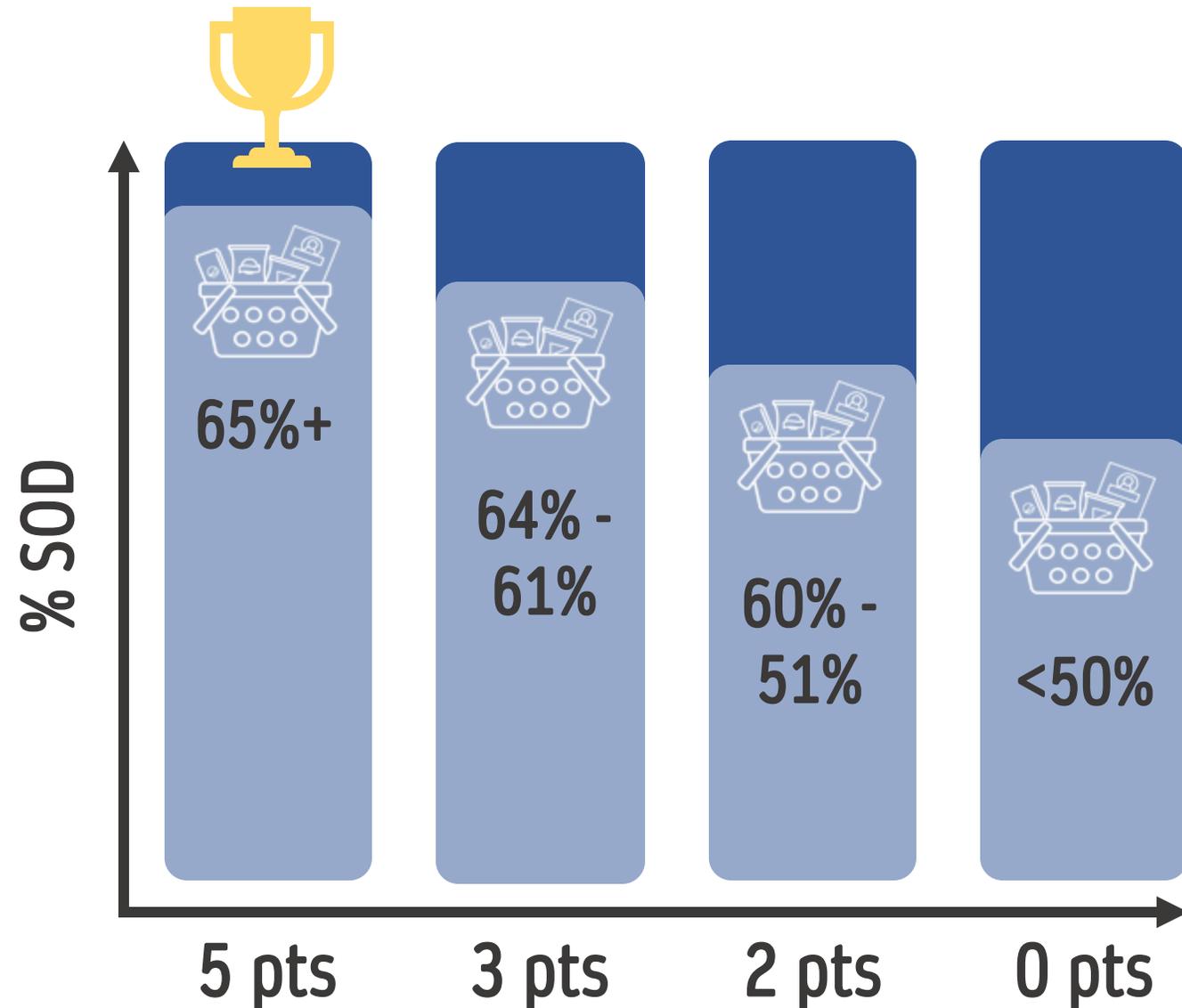


# SHARE OF EXHIBITION **5%**

KIOSKO 365 **C**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



# KIOSKO 365 C



5%

## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

## PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

ESTACIONES DE  
SERVICIO NO  
OFICIALES **P**



# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



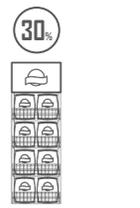
¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



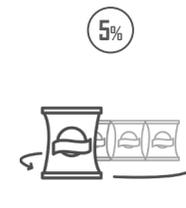
PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

# SUMANDO 80% o MÁS LOGRAS UNA TIENDA PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES P



### ✔ Infaltable

#### Salty Snacks



LB	SB
MB	IB



MB



MB



MB



MB
SB



MB



SB



SB

Innovación



MB



MB
SB



MB
SB



SB

#### Maní



LB



MB

#### Crackers



MB



MB



# PLANOGRAMA

# 15%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

#### 8N



#### M66



#### Modular



#### Estantería



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA

# 15%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES P



SALTY



CRACKERS



MANÍ

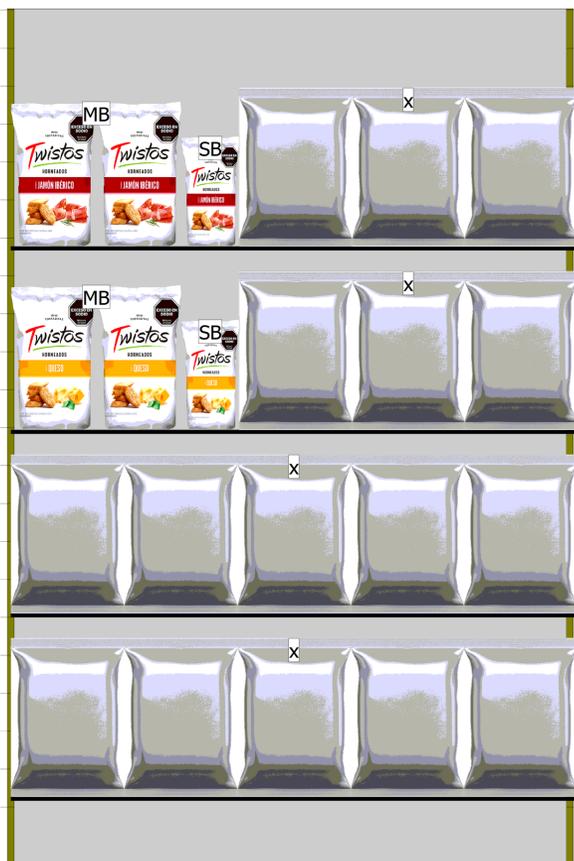


NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes

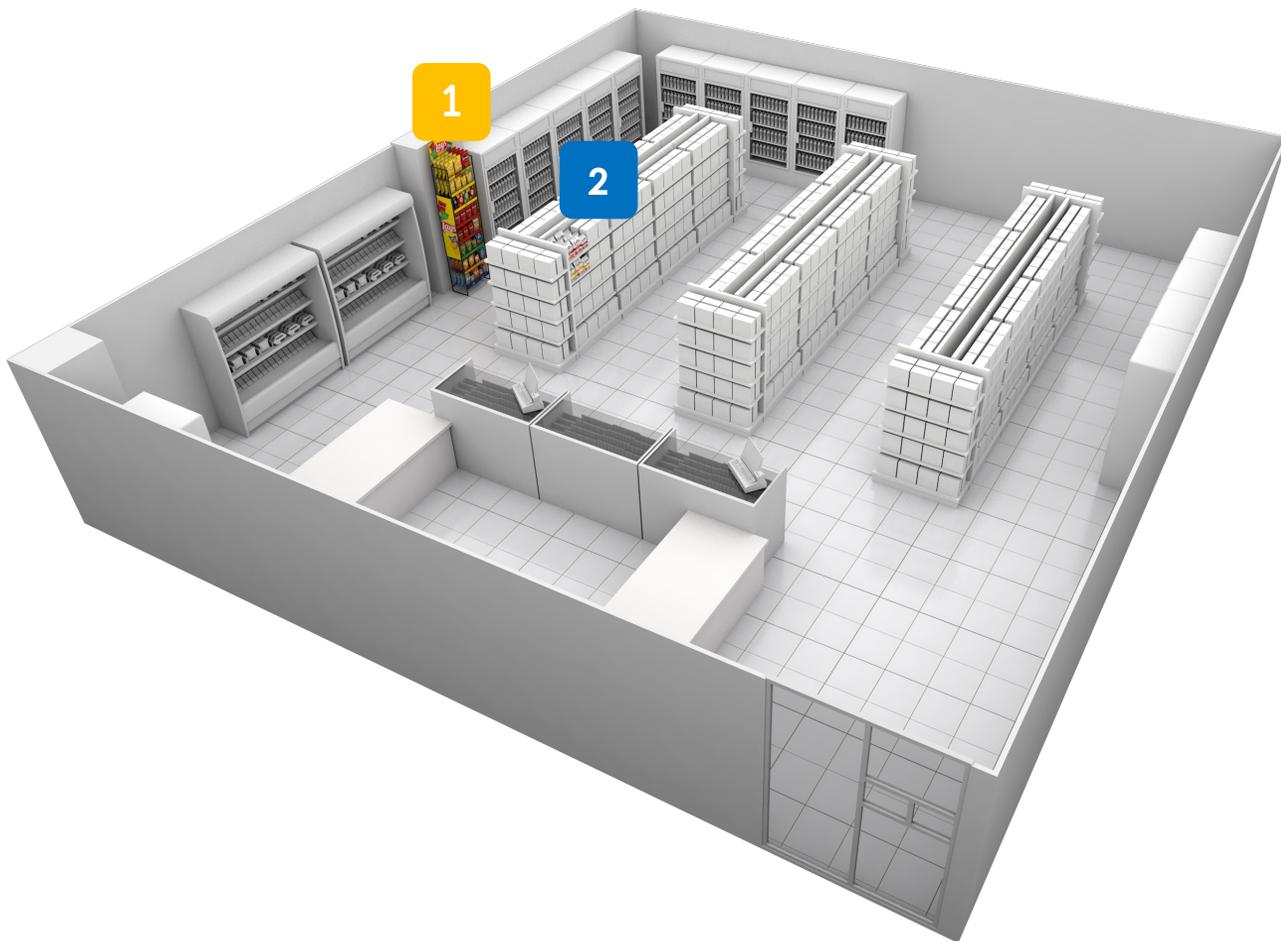


Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES P



## Puntos de Ejecución:

1

**Básico 8N Global - (13.5 pts)**

Equivalencias

M66, Modular, Estantería

Zonas de Alto Tráfico para incentivar compra por impulso (Check Out, Heladeras)

2

**Estantería Twistos - (1.5 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas.



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

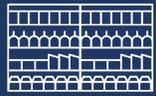
RECUERDA RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES **P**

SOE



SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

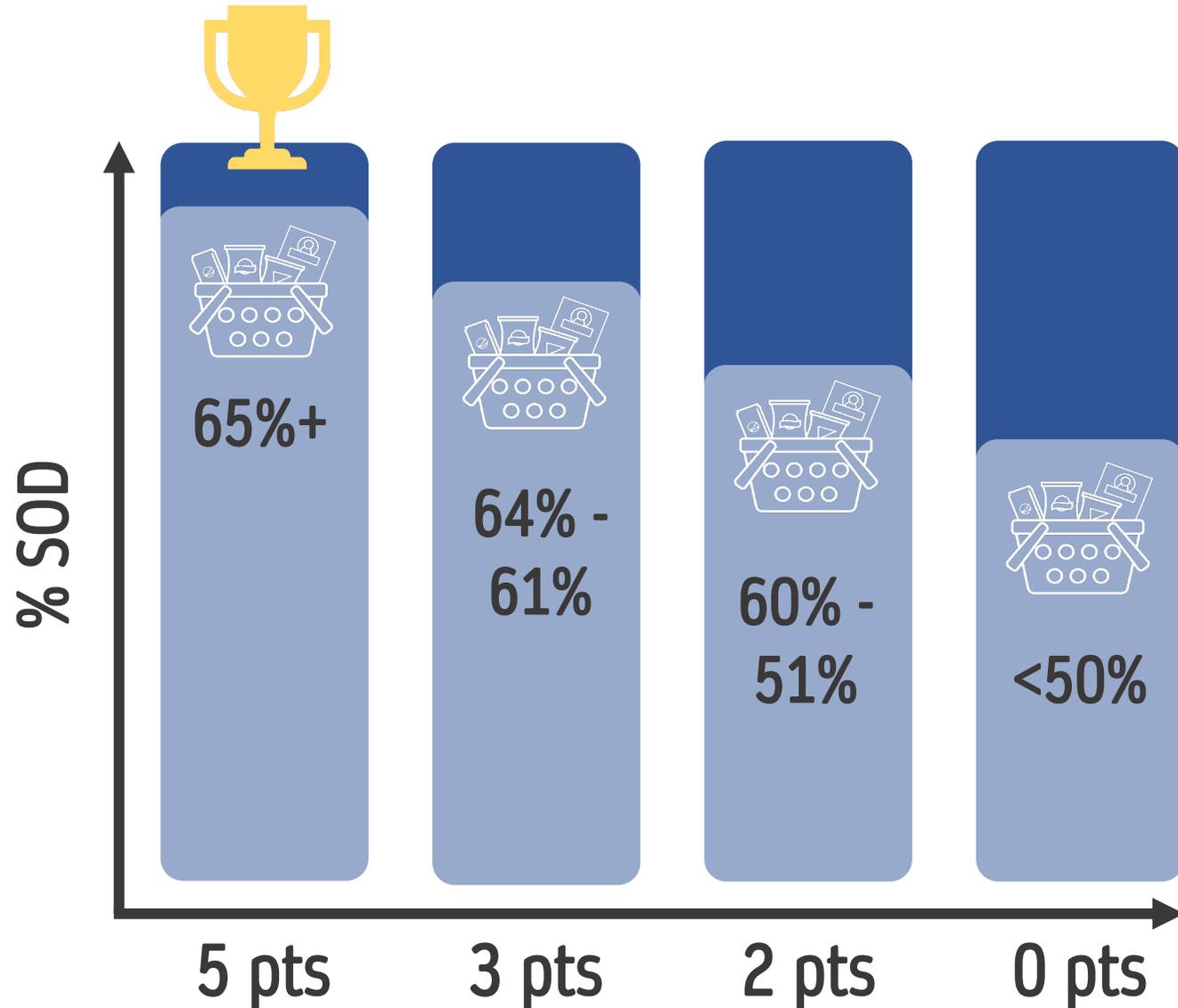


# SHARE OF EXHIBITION 5%

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES **P**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES P



5%

### ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

### PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

ESTACIONES DE  
SERVICIO NO  
OFICIALES **A**



# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



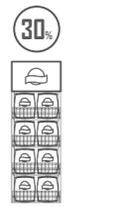
¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



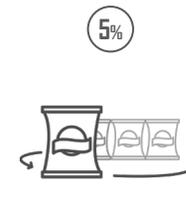
PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

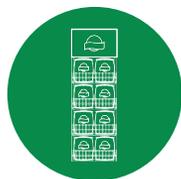
35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

# SUMANDO 80% o MÁS LOGRAS UNA TIENDA PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES A



### Infaltable

#### Salty Snacks



LB  
MB  
SB



MB



MB



MB



MB  
SB



SB



SB

Innovación



MB



MB  
SB



MB  
SB



SB

#### Maní



LB



MB

#### Crackers



MB



MB



# PLANOGRAMA 15%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES A



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

8N



M66



Modular



Estantería



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA 15%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES A



### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes

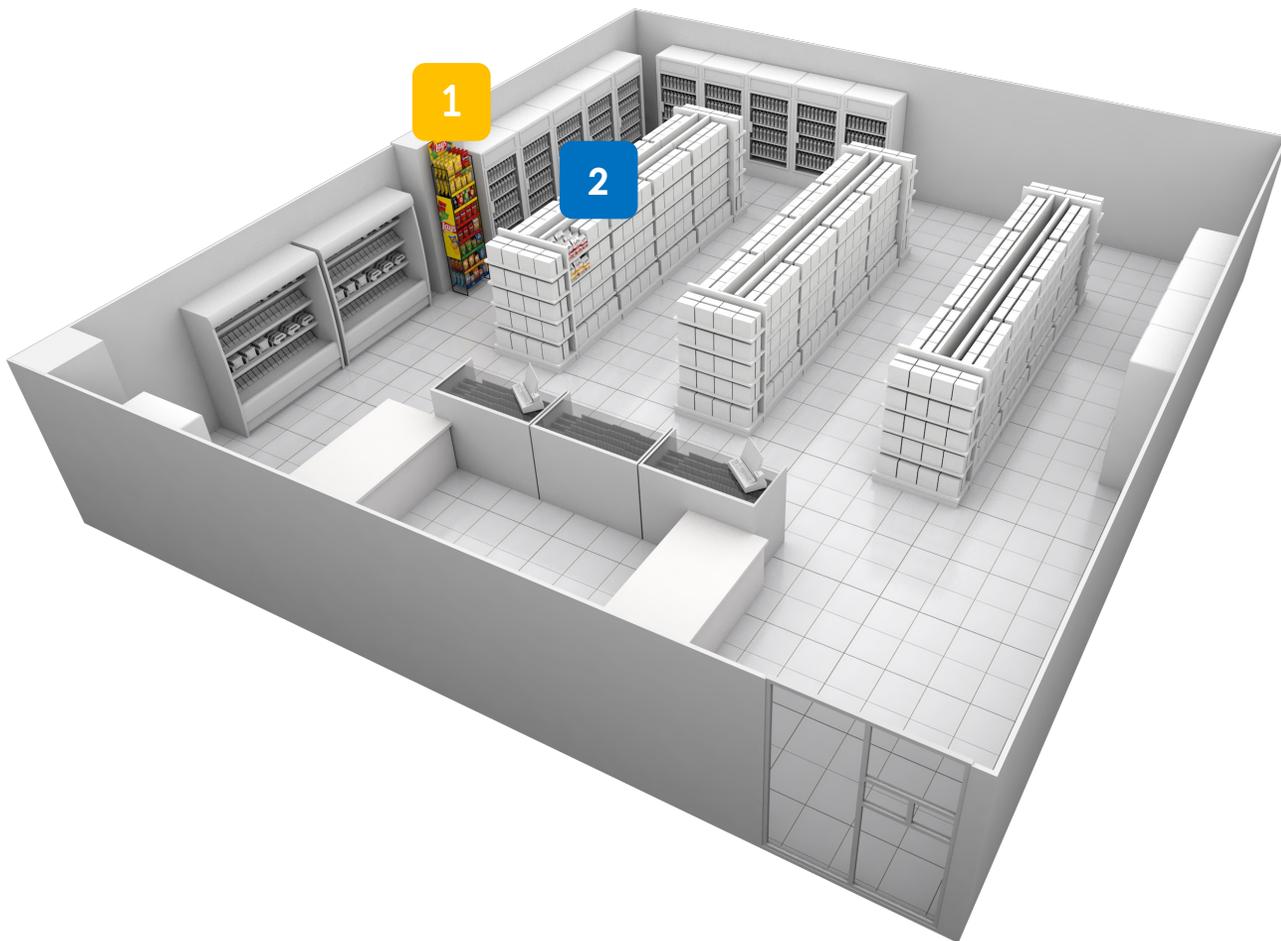


Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES A



## Puntos de Ejecución:

1

**Básico 8N Global - (13.5 pts)**

Equivalencias

M66, Modular, Estantería

Zonas de Alto Tráfico para incentivar compra por impulso (Check Out, Heladeras)

2

**Estantería Twistos - (1.5 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas.



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

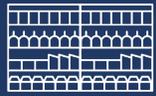
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES **A**

SOE



SOE

**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

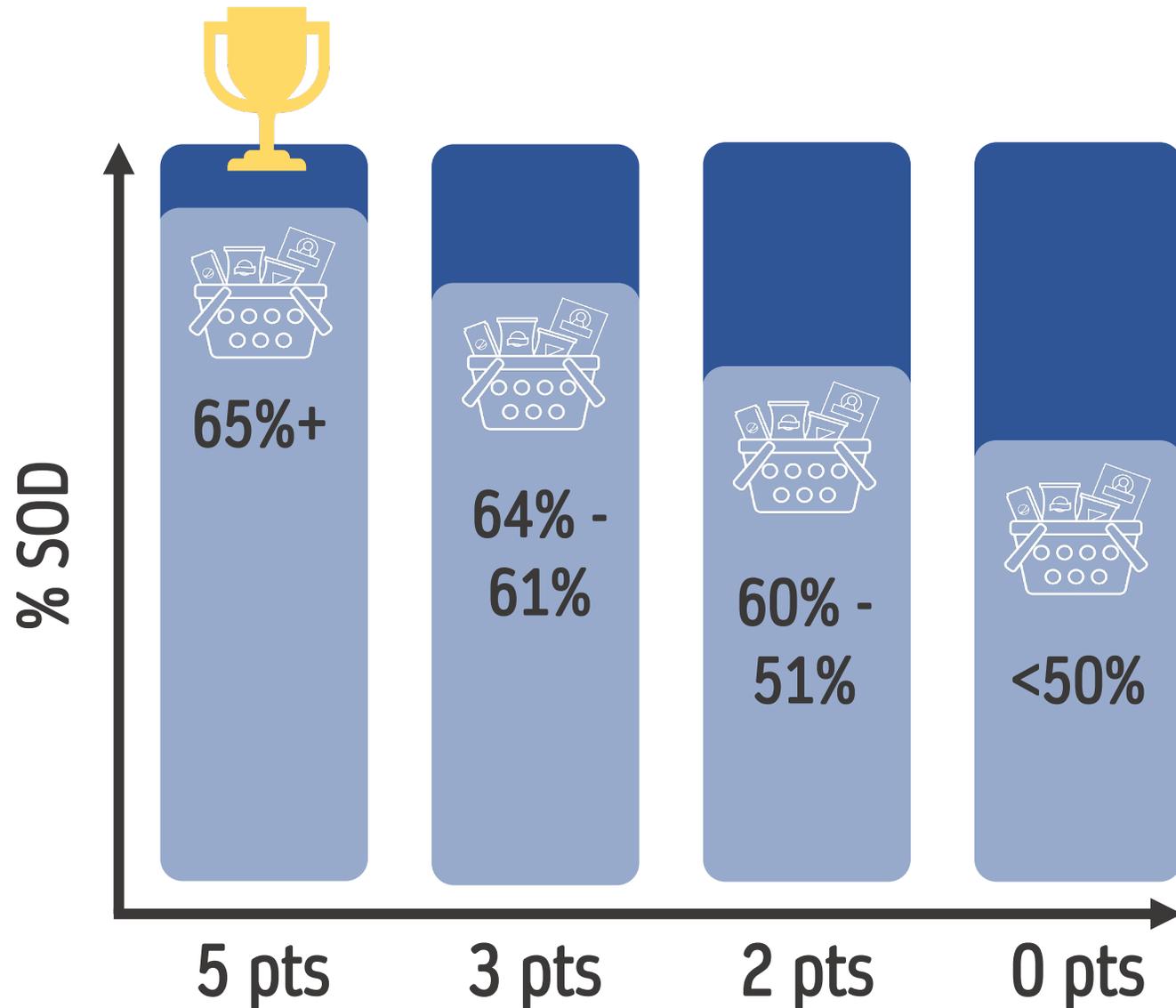


# SHARE OF EXHIBITION 5%

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES **A**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES A



5%

### ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

### PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

ESTACIONES DE  
SERVICIO NO  
OFICIALES **B**



# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



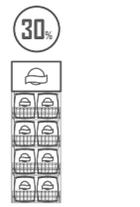
¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



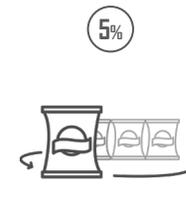
PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

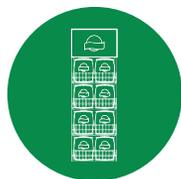
35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

# SUMANDO 80% o MÁS LOGRAS UNA TIENDA PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### ✔ Infaltable

#### Salty Snacks



LB

MB

SB



MB



MB



MB



MB



SB



SB

#### Crackers



MB



MB

#### Maní



MB



Innovación



MB

SB



MB

SB



# PLANOGRAMA 15%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

#### Modular 5N50



#### 5N



#### Modular



#### Estantería



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA

# 15%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES B



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



RECUERDA  
RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES B



## Puntos de Ejecución:

1

**Modular 5N50 - (13.5 pts)**

Equivalencias

5N, Modular, Estantería

Zonas de Alto Tráfico para incentivar compra por impulso (Check Out, Heladeras)

2

**Estantería Twistos - (1.5 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas.



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

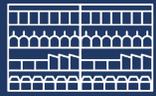
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES **B**

SOE



SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

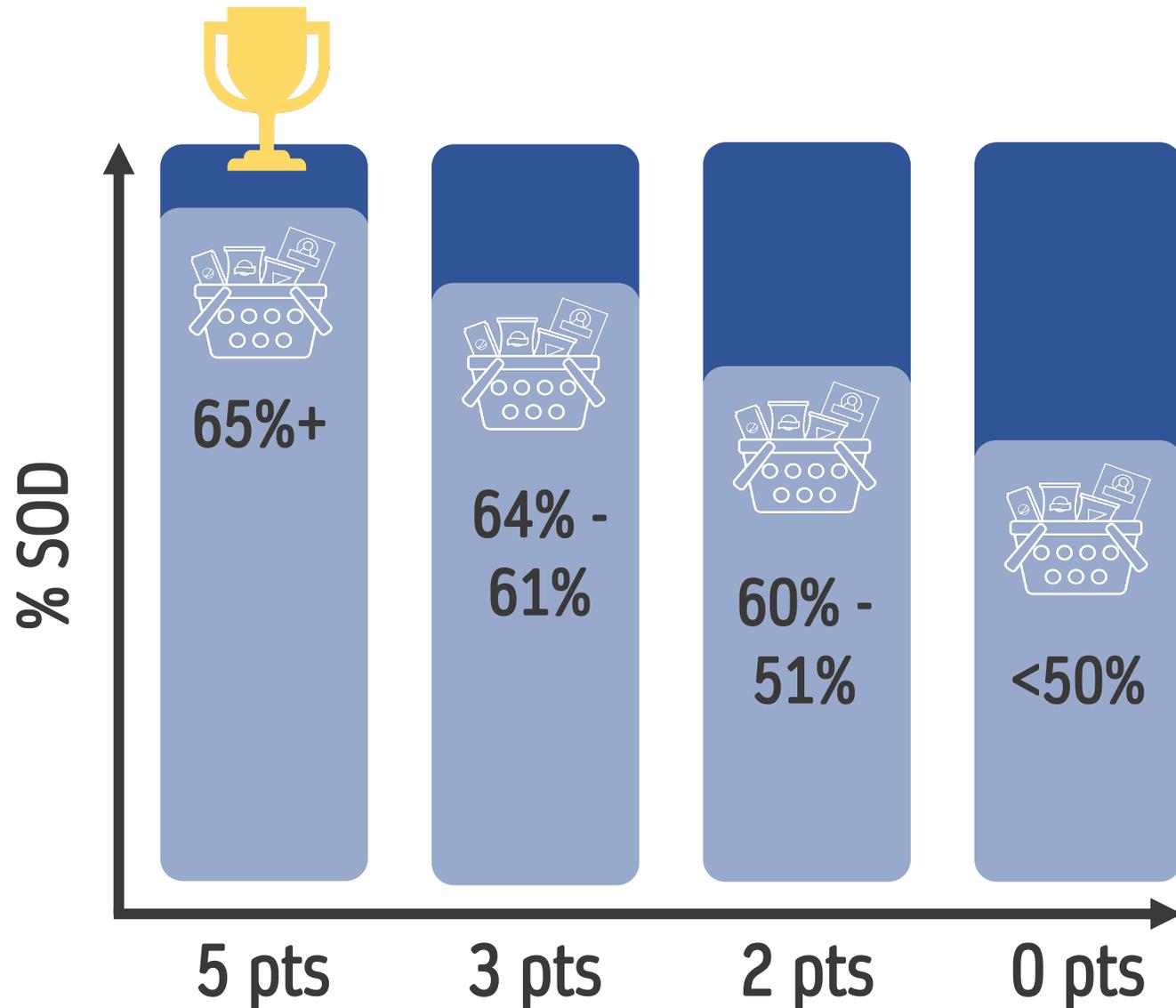


# SHARE OF EXHIBITION 5%

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES **B**



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES B



5%

### ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

### PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.



***TIENDA  
PERFECTA***

FOTO DE ÉXITO  
**ARGENTINA**

ESTACIÓN DE  
SERVICIO 



# CRITERIOS DE EJECUCIÓN



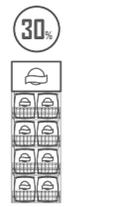
¿CUÁLES SON?



PORTAFOLIO



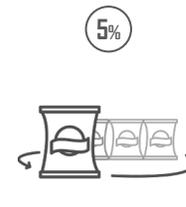
PLANOGRAMA



PUNTOS DE EJECUCIÓN  
& UBICACIÓN CORRECTA



SHARE OF  
EXHIBITION (SOE)



ROTACIÓN  
PREVENTIVA



PRECIOS  
VISIBILES Y  
CORRECTOS

¿DÓNDE LOS  
EJECUTO?

¡EN TODO EL RECORRIDO DE LA TIENDA!



GÓNDOLA

PERIMETRO

CHECK OUT

¿EN QUÉ  
CATEGORÍA?

¡EN TODAS NUESTRAS CATEGORÍAS!

Salty Snacks

Maní

Crackers

Nutrición



# ESTANDARES DE EJECUCIÓN



## PORTAFOLIO

Productos infaltables y de innovación para esa tipología de punto de venta.

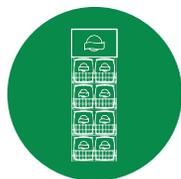
35%



## PLANOGRAMA

Orden, posición y secuencia de acomodo que debe llevar el portafolio en una exhibición de acuerdo a su estrategia.

15%



## PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA

Rack o exhibidor que garantiza la capacidad instalada ideal y/o mínima para cada tipo de tienda, ubicado en posición correcta.

30%



## SHARE OF EXHIBITION (SOE)

Porcentaje de exhibiciones de PepsiCo vs. el total de la categoría fuera de la góndola (Perimetro & Check Out).

5%



## ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente.

5%



## PRECIOS CORRECTOS Y VISIBLES

Garantizar la colocación de los precios correctos a todos los productos que estén disponibles en un punto de venta. Esto nos ayuda a concretar la venta.

10%

SUMANDO  
80% o MÁS  
LOGRAS  
UNA TIENDA  
PERFECTA





# PORTAFOLIO 35%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES C



### Infaltable

#### Salty Snacks



MB  
SB



MB



MB



MB



SB



SB



### Innovación



MB  
SB



MB  
SB

#### Maní



MB

#### Crackers



MB



MB



# PLANOGRAMA 15%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Global

### (Equivalencias)

#### Modular 4N50



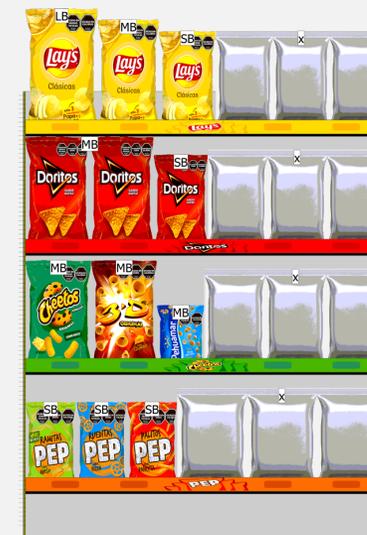
#### 4N



#### 33x33



#### Estantería



RECUERDA RESPETAR:



Marcas



Orden y frentes



Bandejas Correctas





# PLANOGRAMA

# 15%

## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES C



SALTY



CRACKERS



MANÍ



NUTRICIÓN

### Exhibición Principal Twistos

### (Equivalencias)

#### Estantería Twistos



#### Tira Twistos



RECUERDA  
RESPECTAR:



Marcas



Orden y frentes

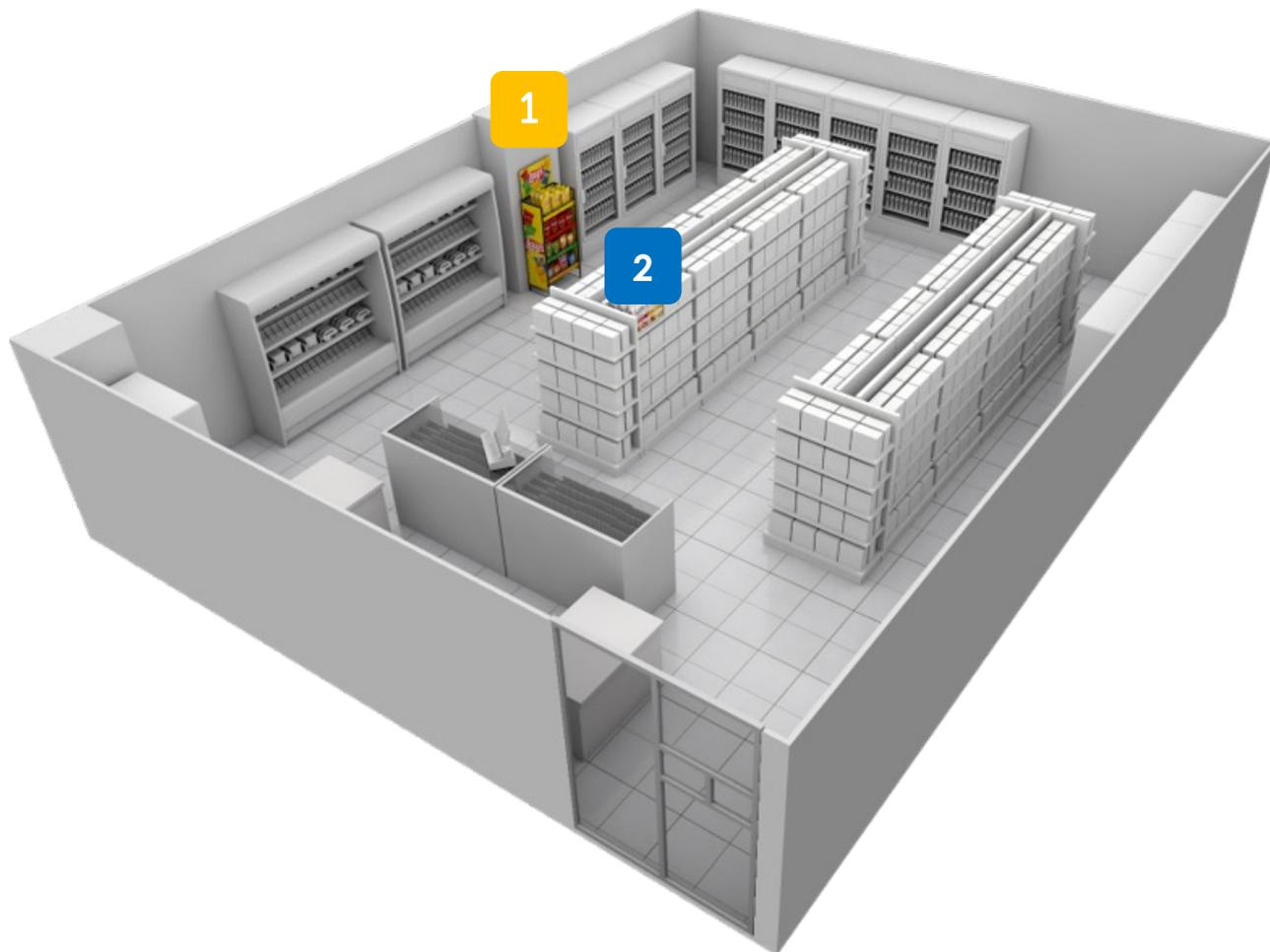


Bandejas Correctas



# PUNTOS DE EJECUCIÓN & UBICACIÓN CORRECTA 30%

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES C



## Puntos de Ejecución:

1

**Modular 4N50 - (13.5 pts)**

Equivalencias

4N, 33x33, Estantería

Zonas de Alto Tráfico para incentivar compra por impulso (Check Out, Heladeras)

2

**Estantería Twistos - (1.5 pts)**

Equivalencias

Tiras

En góndola junto a crackers o en tiras impulsivas.



**¡RECORDÁ!**

Las posiciones correctas son las que están descritas aquí asegurando estar al alcance del consumidor.

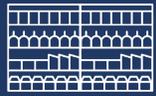
RECUERDA  
RESPETAR:

15%

Rack Adecuado

15%

Posición Correcta



SHARE OF EXHIBITION **5%**

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES **C**

SOE



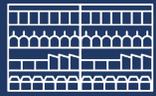
SOE  
**65%**

**1** Contar las bandejas asignadas para PepsiCo  
(Salado Total)

**8 Bandejas**

**2** Contar el número de bandejas para la competencia  
(Salado Total)

**5 Bandejas**

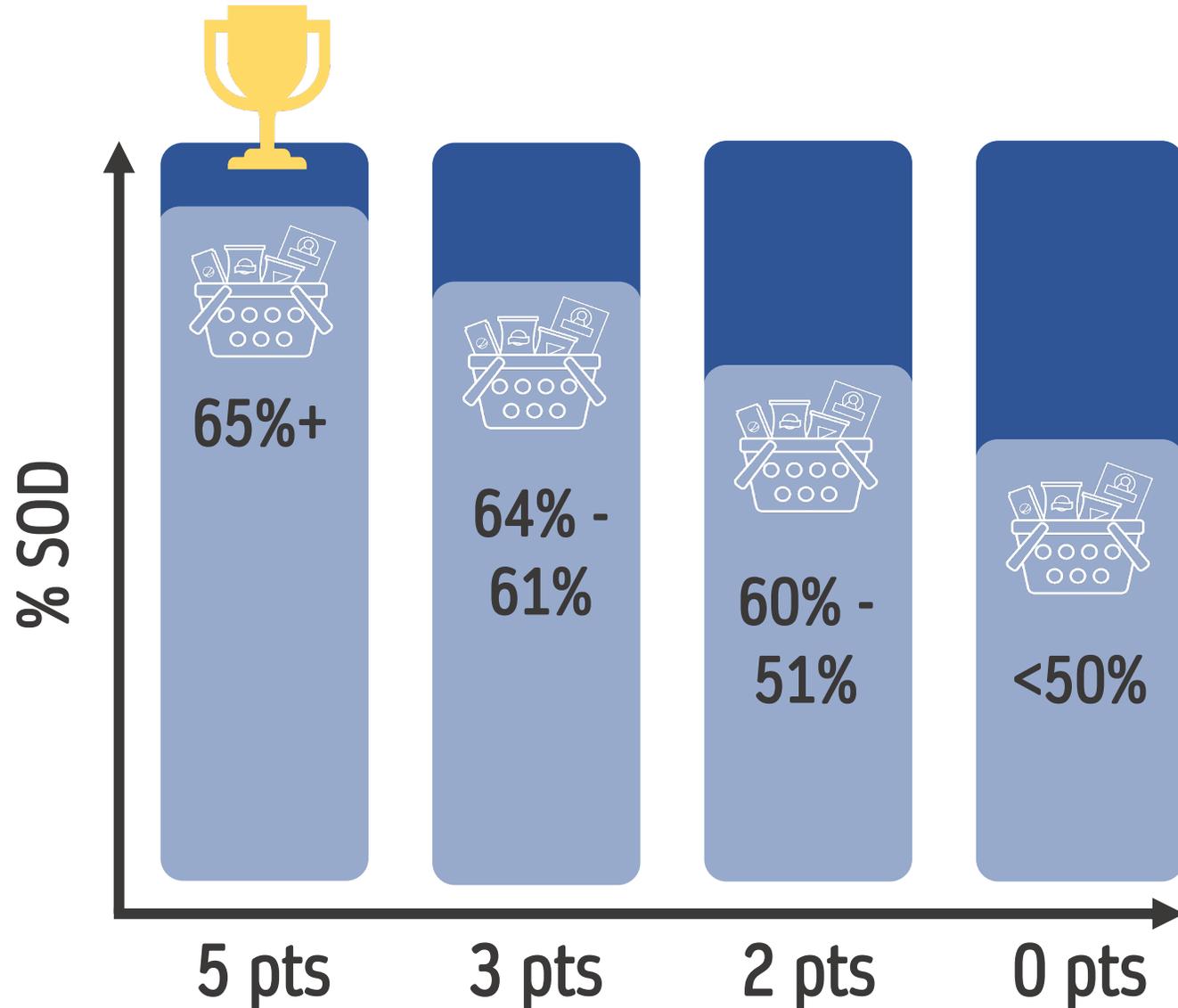


# SHARE OF EXHIBITION 5%

ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES C



Recordá que el puntaje cambia según el % de cumplimiento del Share of Exhibition



## ESTACIONES DE SERVICIO NO OFICIALES C



5%

### ROTACIÓN PREVENTIVA

Organizar nuestros productos acorde a su vencimiento, colocando los de fecha más antigua en el frente para evitar devoluciones.



10%

### PRECIOS VISIBLES Y CORRECTOS

Colocar los precios recomendados de forma visible a todos los productos en la tienda para facilitar la decisión de compra de nuestros consumidores.



**¡RECORDÁ!**

Ejecuta estos estándares en toda la tienda.