

Powerfull Merchandising

Sebagian besar shopper mengambil keputusan untuk membeli setelah berada di outlet, karena ia tertarik untuk membeli barang yang sebenarnya tidak direncanakan untuk dibeli

Tertarik untuk membeli hanya akan muncul bila produk ditata rapi, bisa dilihat dan dijangkau (visible dan accessible oleh pembeli)

Guna membuat konsumen tertarik dan memutuskan untuk membeli maka Sales Person wajib memiliki pengetahuan & keterampilan tentang tehnik menata dan menampilkan produk di outlet, baik di Traditional Channel maupun di Modern Channel.

Trainer: Anwar Haliyanto, MM

WAKTU PELAKSANAAN

24 - 25 Juni 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Tujuan Pelatihan :

- Memiliki pemahaman dan kesadaran akan perannya sebagai ujung tombak perusahaan yang bertanggung jawab terhadap pengembangan pasar dan berusaha memperoleh lebih banyak konsumen yang tertarik untuk membeli produk yang dijual di outlet.
- Memiliki pengetahuan dan keterampilan tentang bagaimana meletakkan, memajang serta menata peoduk di outlet (baik di Traditional Trade maupun di Modern Trade, yang mudah dilihat dan dijangkau oleh pembeli).

Definisi :

- MERCHANDISING adalah seni dalam melakukan penataan produk sesuai dengan standart atau ketentuan yang telah ditentukan yang dapat menimbulkan aspek keindahan sehingga adanya ketertarikan konsumen untuk membeli dan memenuhi kebutuhannya.

Prinsip Merchandising :

- Visible (mudah terlihat)
- Accesible (Murah diraih/dijangkau)
- Convenient (lebih menyenangkan)
- Attractive (lebih tertarik)

KEY SUCCES MERCHANDISING :

- Avaibility (ketersediaan produk)
- Stock Presure (banyaknya produk)
- Category Grouping (pengelompokkan kategori)
- Facing (tampilan)
- Shelf Number (jumlah shelfing)
- Stock Condition (kondisi stok,no Out Of Stock/OOS)
- Stock Rotation (perputaran stok produk)
- Merchandising Material (material POSM)

TANTANGAN MERCHANDISING :

- Bagaimana produk yang kita pajang bisa menciptakan sebuah value???

Pemahaman konsep A-I-D-A dalam merchandising:

ATTENTION - INTEREST - DESIRE - ACTION

AIDA

- **ATTENTION = Pajanglah produk ditempat yang menjadi perhatian konsumen**
- INTEREST = Setelah adanya perhatian/attention dari konsumen, display produk ditata dan mampu menarik minat konsumen untuk melihat lebih dekat.
    - kuncinya : melakukan dress up produk dilengkapi dengan POS dan banded gimmick (apabila ada).
- DESIRE = Setelah melihat produk kita yang menarik, timbul hasrat untuk membeli
    - kuncinya :
        - Konsumen mulai melihat produk apa yang menyita perhatiannya
        - Keunggulan produk tersebut,
        - Membandingkan dengan produk sejenis.
- ACTION = Mengarah konsumen melakukan tindakan/membeli produk tersebut.
    - Beberapa hal konsumen memutuskan untuk membeli :
        - Coba - coba, karena melihat produk cukup menarik
        - Ada hadiahnya, sehingga menguntungkan buat konsumen

- Karena konsumen benar - benar membutuhkan produk tersebut setelah melihat keunggulannya.

Instruktur Pelatihan

Anwar Haliyanto, MM

Anwar Haliyanto, salah satu lulusan terbaik dari Prasetya Mulya Business School dengan menyandang Magister Management, yang banyak mempelajari dan mendalami kebijakan strategis perusahaan dalam usahanya untuk terus bertumbuh melalui sumberdaya manusia yang lebih unggul, membuat Anwar banyak terlibat dalam pengembangan sumber daya manusia. Anwar Haliyanto juga alumni Henley University London dibidang management keuangan Perusahaan Kesehatan dan Farmasi, Anwar Haliyanto juga sudah menyelesaikan International Management Program dalam Diabetes Disease Management di Darmstad Germany, Woman's Health Care Seoul dan Fresenius Advance Nutrition Course Hong Kong.

Posisi terakhir nya sebagai Direktur Marketing di salah satu perusahaan Multinasional memberikan banyak pengalaman dalam menyususn strategy maupun implementasi dalam mencapai target perusahaan, ditambah lagi pengalaman di lapangan sebagai Sales Manager, Produk Manager dan Marketing Manager, membuat Anwar Haliyanto mampu berkomunikasi kepada semua lapisan di dalam perusahaan.

Marketing Reasearch adalah salah satu bidang yang selalu menjadi fokus perhatiannya semanjak di posisi Manajer sampai menduduki jajaran direksi karena hal ini merupakan kunci sukses strategy perusahaan

Sejak TH 2010 Anwar Haliyanto, MM memutuskan untuk memulai karirnya sebagai Independent Coach dan Trainer, dengan banyak memberikan pelatihan Marketing, Sales Manegement dan Product Development.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com