

Planograma Sugerido por Tipo de Loja

MSI Distribuidora - Baby Club e Turma do Soninho

Documento: Planogramas sugeridos para posicionamento de produtos na gondola Versao: Marco 2026

Objetivo: orientar o varejista sobre a melhor exposicao dos produtos para maximizar sell-out Publico: vendedores de campo, promotores e gerentes de loja

O QUE E UM PLANOGRAMA E POR QUE IMPORTA

Planograma e o mapa visual de como os produtos devem ficar na gondola. Um produto bem posicionado vende ate 30% mais do que o mesmo produto mal posicionado. Para o varejista, isso significa mais giro e mais lucro sem investir nada a mais.

Principios basicos:

- Altura dos olhos e altura das maos: zona nobre da gondola (entre 1,20m e 1,60m do chao)
- Produtos de maior margem na zona nobre
- Produtos de alto giro garantem espaco, mas nao precisam da melhor posicao
- Agrupamento por marca facilita a decisao do consumidor
- Cross-selling (produtos complementares lado a lado) aumenta o ticket medio

REGRAS GERAIS DE POSICIONAMENTO BABY CLUB

1. Baby Club deve ficar na SECAO DE HIGIENE INFANTIL (junto com fraldas concorrentes)
2. Posicao ideal: gondola principal, na altura dos olhos da mae (1,20m a 1,60m)
3. Manter no minimo 2 frentes (facings) por SKU para criar impacto visual
4. Agrupar por marca (todo Baby Club junto) e depois por tamanho (P, M, G, XG, XXG)
5. Lencos umedecidos ficam ao lado das fraldas (cross-selling natural)
6. Linha de banho (shampoo, condicionador) pode ficar na secao de higiene ou junto das fraldas

REGRAS GERAIS DE POSICIONAMENTO TURMA DO SONINHO

1. Turma do Soninho pode ficar na mesma gondola de Baby Club ou em secao de economia
2. Posicao: logo abaixo ou ao lado de Baby Club (nunca no chao)
3. Em lojas populares e mercadinhos, Turma do Soninho pode ocupar a zona nobre
4. Destacar o preco acessivel com etiqueta de oferta ou sinalizacao de "melhor custo-beneficio"
5. Em atacarejos, posicionar nos fardos economicos em ilha ou ponta de gondola

PLANOGRAMA 1: MERCADINHO / LOJA DE BAIRRO

Perfil da loja: loja pequena (50 a 200m²), gondola de 1,20m a 1,80m de largura, 4 a 5 prateleiras, publico classe C e D, compra por conveniencia.

Distribuicao na gondola (de cima para baixo)

PRATELEIRA 1 (topo - 1,80m): Produtos de menor giro ou menor margem

- Reservar para marcas secundarias ou produtos de higiene avulsos
- Nao colocar Baby Club aqui (fora do alcance)

PRATELEIRA 2 (altura dos olhos - 1,40m): ZONA NOBRE - produtos de maior margem

- Fralda Baby Club M (maior demanda) - 3 frentes
- Fralda Baby Club G - 2 frentes
- Destaque: precificador com margem sugerida

PRATELEIRA 3 (altura das maos - 1,00m): Produtos de alto giro

- Fralda Turma do Soninho M - 3 frentes
- Fralda Turma do Soninho G - 3 frentes
- Etiqueta de preco visivel com destaque "Economia"

PRATELEIRA 4 (abaixo da cintura - 0,60m): Complementares

- Lenco Umedecido Baby Club 50un - 2 frentes
- Lenco Umedecido Turma do Soninho 50un - 2 frentes

PRATELEIRA 5 (chao - 0,20m): Fardos e embalagens economicas

- Fardo economico Turma do Soninho (se houver espaco)

Ponto extra sugerido

- Cesta ou display perto do caixa com lencos umedecidos Baby Club (compra por impulso)
- Se possivel, clip strip (fita com saches) de lencos pendurada na gondola de fraldas

Mix minimo recomendado para mercadinho

- 2 SKUs de fralda Baby Club (M e G)
- 2 SKUs de fralda Turma do Soninho (M e G)
- 1 SKU de lenco umedecido Baby Club
- Total: 5 SKUs, baixo investimento em estoque

PLANOGRAMA 2: FARMACIA

Perfil da loja: farmacia de rua ou rede pequena, gondola de 0,90m a 1,20m de largura, 4 prateleiras, publico classe B e C, compra por necessidade e confianca.

Distribuicao na gondola (de cima para baixo)

PRATELEIRA 1 (topo - 1,70m): Linha de banho e complementares

- Shampoo Baby Club 200ml - 2 frentes
- Condicionador Baby Club 200ml - 2 frentes
- Sabonete Liquido Baby Club 200ml - 2 frentes

PRATELEIRA 2 (altura dos olhos - 1,30m): ZONA NOBRE

- Fralda Baby Club M - 2 frentes
- Fralda Baby Club G - 2 frentes
- Fralda Baby Club XG - 1 frente
- Precificador e material de PDV (wobbler ou stopper)

PRATELEIRA 3 (altura das maos - 0,90m): Complementares de alto giro

- Lenco Umedecido Baby Club 100un - 2 frentes
- Lenco Umedecido Baby Club Flip-top - 2 frentes

PRATELEIRA 4 (abaixo - 0,50m): Tamanhos menos vendidos

- Fralda Baby Club P - 1 frente

- Fralda Baby Club XXG - 1 frente

Ponto extra sugerido

- Display de balcão com lenços umedecidos perto do caixa
- Cross-selling: lenço umedecido ao lado de produtos para assaduras (Hipoglos, Bepantol)
- Farmácia e canal de confiança: destacar "dermatologicamente testado" e "sem álcool"

Mix recomendado para farmácia

- 4 a 5 SKUs de fralda Baby Club (P, M, G, XG, XXG)
- 2 SKUs de lenço umedecido Baby Club
- 3 SKUs de linha de banho Baby Club
- Total: 9 a 10 SKUs
- Turma do Soninho normalmente não entra em farmácia (posicionamento)

PLANOGRAMA 3: SUPERMERCADO MEDIO

Perfil da loja: supermercado de 500 a 2000m², gondola de 2,40m de largura, 5 a 6 prateleiras, público misto, compra planejada + impulso.

Distribuição na gondola (de cima para baixo)

PRATELEIRA 1 (topo - 2,00m): Fardos econômicos e embalagens grandes

- Fralda Baby Club XG Eco (fardo) - 2 frentes
- Fralda Turma do Soninho G Eco (fardo) - 2 frentes

PRATELEIRA 2 (acima dos olhos - 1,60m): Linha de banho

- Shampoo, Condicionador, Sabonete Baby Club - 2 frentes cada

PRATELEIRA 3 (altura dos olhos - 1,30m): ZONA NOBRE - Baby Club

- Fralda Baby Club M - 4 frentes
- Fralda Baby Club G - 4 frentes
- Fralda Baby Club XG - 3 frentes
- Material de PDV: stopper de gondola, wobblers, precificador destaque

PRATELEIRA 4 (altura das mãos - 0,90m): Baby Club complementar + Turma do Soninho premium

- Fralda Baby Club P - 2 frentes
- Fralda Baby Club XXG - 2 frentes
- Lenço Umed. Baby Club 100un - 3 frentes

PRATELEIRA 5 (abaixo da cintura - 0,50m): Turma do Soninho

- Fralda Turma do Soninho M - 3 frentes
- Fralda Turma do Soninho G - 3 frentes
- Fralda Turma do Soninho XG - 2 frentes
- ATENÇÃO: se possível, negocie com o gerente para subir Turma do Soninho para a prateleira 4 (0,90m). Produto abaixo da cintura perde até 40% de visibilidade. Se Baby Club já ocupa as prateleiras 3 e 4, ao menos garanta etiqueta de preço grande e stopper para compensar a posição baixa.

PRATELEIRA 6 (chão - 0,20m): Estoque de apoio / embalagens grandes

- Fardos econômicos de reposição

Ponto extra sugerido

- Ponta de gondola em periodo promocional (Dia das Maes, Dia das Crianças)
- Ilha no corredor principal com fardos economicos
- Cross-merchandising: display de lenços umedecidos na secao de papinha/alimentacao infantil

Mix recomendado para supermercado medio

- 5 SKUs de fralda Baby Club (todos os tamanhos)
- 3 SKUs de fralda Turma do Soninho (M, G, XG)
- 2 a 3 SKUs de lenço umedecido Baby Club
- 3 SKUs de linha de banho Baby Club
- Total: 13 a 14 SKUs

PLANOGRAMA 4: HIPERMERCADO / ATACAREJO

Perfil da loja: loja grande (acima de 2000m²), gondolas largas, varios modulos, publico misto com forte presenca de classe C e D, compra em volume.

Distribuicao

GONDOLA PRINCIPAL (secao de fraldas):

- Seguir logica do supermercado medio, porem com mais frentes (minimo 4 por SKU)
- Baby Club na zona nobre
- Turma do Soninho na zona intermediaria
- Fardos economicos na parte inferior e em ilhas

ILHA PROMOCIONAL (corredor central):

- Montar ilha com fardos economicos de Turma do Soninho
- Precificacao agressiva e destaque visual
- Ideal para periodos de promocao ou queima de estoque

PONTA DE GONDOLA:

- Negociar ponta com o comprador da rede
- Montar com mix Baby Club + Turma do Soninho
- Destaque para promocao do tipo "Leve 3, Pague 2" em lenços umedecidos

CHECKOUT (perto dos caixas):

- Display vertical com lenços umedecidos Baby Club (compra por impulso)

Mix recomendado para hipermercado

- Portfolio completo Baby Club (todos os SKUs)
- Portfolio completo Turma do Soninho (todos os SKUs)
- Fardos economicos de ambas as linhas
- Total: 20+ SKUs

MATERIAL DE APOIO AO PDV

Para cada tipo de planograma, a MSI pode fornecer:

Material	Descricao	Onde usar
----------	-----------	-----------

Stopper de gondola	Placa lateral que se projeta da prateleira	Zona nobre, destaca Baby Club
Wobbler	Pecas com mola que balancam na prateleira	Precos promocionais
Precificador destaque	Etiqueta grande com preco e margem sugerida	Todas as prateleiras
Display de balcao	Expositor pequeno para balcao/caixa	Farmacias e mercadinhos
Display de chao	Expositor vertical para ponto extra	Supermercados e atacarejos
Faixa de gondola	Faixa com logo Baby Club na borda da prateleira	Demarcacao de territorio
Clip strip	Fita vertical com saches de lenco	Pendura na gondola de fraldas

Solicitar materiais ao gestor comercial ou marketing.

NOTA SOBRE TRANSICAO

A partir de abril/2026, os materiais de PDV e planogramas passam a ser fornecidos pela Terceirizei. Os produtos Baby Club e Turma do Soninho permanecem os mesmos, assim como as regras de posicionamento em gondola. Atualize os materiais com a nova identidade visual conforme orientacao do marketing.

Como usar este material

1. Identifique o perfil da loja do cliente antes da visita (mercadinho, farmacia, supermercado ou hiper).
2. Leve o planograma correspondente impresso ou no celular para mostrar ao gerente da loja.
3. Ofereca-se para ajudar a montar a gondola na primeira visita - isso gera confianca e compromisso.
4. Tire foto do antes e depois para registrar o trabalho e usar como case.
5. Em visitas de reposicao, verifique se o planograma esta sendo mantido e corrija se necessario.
6. Solicite os materiais de PDV ao gestor comercial com antecedencia (stoppers, wobblers, displays).
7. Adapte o planograma conforme o espaco real disponivel na loja - este modelo e uma referencia, nao uma regra rigida.