

Display de Balcao - Baby Club / Turma do Soninho

MSI Distribuidora - Material de PDV Bloco 2: Materiais de PDV / Trade Marketing

Objetivo

Aumentar a visibilidade das marcas Baby Club e Turma do Soninho no ponto de venda, ocupando espaco privilegiado no balcao de atendimento, onde o consumidor final toma a decisao de compra por impulso.

Especificacao Tecnica

Tipo: Display de balcao autoportante Altura total: 45 cm Largura: 30 cm Profundidade: 25 cm Material: Papelao triplex 300g/m2, laminacao fosca com verniz localizado UV Peso vazio: aproximadamente 350g Capacidade de carga: ate 2 kg

Bandejas internas: 2 niveis escalonados

- Nivel inferior (maior): comporta ate 6 unidades de lencos umedecidos Baby Club (pacote 50 un)
- Nivel superior (menor): comporta ate 4 unidades de hastes flexiveis ou sabonetes Baby Club

Testeira (topo do display): area de comunicacao visual com 30 cm x 12 cm

Descricao Visual / Arte

Fundo: degradee suave em tons de azul-claro e branco, remetendo a limpeza e cuidado infantil Testeira: logotipo Baby Club centralizado, com a tagline "Cuidado que voce confia" logo abaixo Laterais: ilustracao discreta de bolhas de sabao e elementos infantis (sem exagero visual) Frente das bandejas: faixa de preco removivel em slot transparente (permite trocar a etiqueta) Base: selo "MSI Distribuidora - Qualidade e Distribuicao" discreto no rodape

Cores predominantes: azul Baby Club (#4A90D9), branco (#FFFFFF) e cinza claro (#F0F0F0) Tipografia: fonte sem serifa, corpo grande para leitura a distancia (minimo 14pt equivalente)

Produtos que Comporta

O display foi projetado para os seguintes SKUs prioritarios:

1. Lencos umedecidos Baby Club 50 un (ate 6 unidades no nivel inferior)
2. Lencos umedecidos Baby Club 100 un (ate 4 unidades no nivel inferior, formato alternativo)
3. Hastes flexiveis Baby Club 75 un (ate 4 unidades no nivel superior)
4. Sabonete liquido Baby Club 200 ml (ate 3 unidades no nivel superior)
5. Sabonete em barra Baby Club 80g (ate 4 unidades no nivel superior)

Regra: nunca misturar mais de 3 SKUs diferentes no mesmo display. Escolha os mais relevantes para o perfil da loja.

Instrucoes de Montagem

Passo 1: Retire o display da embalagem plana e identifique as dobras marcadas (linhas tracejadas). Passo 2: Dobre as laterais para cima, encaixando as abas de travamento (sem cola necessaria). Passo 3: Encaixe a bandeja inferior primeiro, empurrando as abas laterais nos slots. Passo 4: Encaixe a bandeja superior sobre os suportes elevados. Passo 5: Levante a testeira e trave na posicao vertical usando a aba de apoio traseira.

Passo 6: Insira a etiqueta de preço no slot frontal transparente. Passo 7: Abasteca com os produtos escolhidos, sempre com a face do rotulo voltada para frente.

Tempo estimado de montagem: 2 a 3 minutos. Não utilizar fita adesiva na frente do display. Se necessário reforçar, use fita apenas na parte traseira.

Posicionamento no PDV

Locais ideais (em ordem de prioridade):

1. Balcão de atendimento / caixa: maior taxa de conversão por impulso
2. Balcão da farmácia (próximo ao atendente): proximidade com público-alvo (mães)
3. Recepção de lojas de bebê: visibilidade imediata na entrada
4. Próximo ao caixa de mercadinhos: última oportunidade de compra antes de sair

Locais a evitar:

- Prateleiras baixas (abaixo de 50 cm do chão): display perde visibilidade
- Perto de produtos de limpeza pesada: descaracteriza o posicionamento infantil
- Áreas de passagem intensa sem parada: consumidor não vai parar para ver

Script para Oferecer ao Lojista

"Bom dia, [nome do gerente/dono]. Trouxe um display de balcão da linha Baby Club para você testar aqui na loja. É compacto, cabe no balcão do caixa sem atrapalhar, e já vem montado. A ideia é simples: produto visível no balcão vende sozinho, sem precisar de vendedor empurrando. Nos nossos outros clientes, o display no balcão aumentou as vendas desses itens entre 25 e 40 por cento, porque a mãe vê o produto na hora de pagar e lembra que precisa. Posso deixar montado aqui para você testar essa semana? Se não funcionar, eu retiro sem problema."

Argumento de Venda - Aumento de Sell-Out

O display de balcão é uma das ferramentas mais eficazes para aumentar o giro no PDV. Dados de referência do setor de higiene infantil indicam:

- Produtos expostos em display de balcão vendem de 25% a 40% mais do que na gôndola regular
- O consumidor de higiene infantil (majoritariamente mães entre 25 e 40 anos) decide por impulso em 62% das compras de itens de conveniência
- A visibilidade no balcão reduz a dependência de promoção de preço: o produto vende pelo posicionamento, não pelo desconto
- Reposição rápida: o vendedor de campo repõe em cada visita, mantendo o display sempre abastecido

Para o lojista, o benefício é claro: mais giro sem investimento, porque o display é cedido pela MSI. Para o vendedor, o benefício é direto: sell-out maior significa reposição mais frequente e meta batida.

Cuidados e Manutenção

- Verificar a cada visita se o display está abastecido e com os produtos alinhados
- Trocar a etiqueta de preço sempre que houver alteração
- Substituir o display a cada 3 meses ou quando apresentar sinais de desgaste (amassado, desbotado)
- Não empilhar itens acima da testeira: prejudica a comunicação visual

Nota sobre Transicao MSI para Terceirizei

A partir de abril/2026, os novos lotes de displays serao produzidos com a identidade visual Terceirizei. Os displays MSI ja instalados podem permanecer nos PDVs ate o desgaste natural (3 meses). Na substituicao, use a versao Terceirizei. Se o lojista perguntar sobre a mudanca de marca no display, use o script: "Atualizamos a identidade porque agora voce compra direto da fabrica. Os produtos Baby Club e Turma do Soninho sao exatamente os mesmos."

Como Usar Este Material

Este documento serve como referencia completa para o vendedor de campo solicitar, montar e posicionar o display de balcao Baby Club no PDV. Antes da visita, revise as dimensoes e os SKUs indicados para o perfil da loja. Durante a visita, use o script como base para a abordagem ao lojista. Apos a instalacao, registre no relatorio de visita: loja, data, local do display e quantidade de produtos abastecidos. Na proxima visita, verifique o giro e reponha. Se o display nao estiver mais no balcao, converse com o lojista para entender o motivo e reposicionar.