



Merchandising para venda/// Merchandising para venda Metro de Lisboa
viernes diciembre 29, 2023, 05:09:01

Boa tarde caros membros Alamys,

O Metro de Lisboa gostaria de obter informações de outros operadores, relativamente à venda Merchandising. Nesse sentido questionamos:

Merchandising para venda

1. Têm artigos de merchandising para venda? Sim ou não?

Resposta ML: Sim.

2. Se sim, de que forma disponibilizam para venda os artigos de merchandising: online, através de lojas físicas ou ambas?

Resposta ML: Ambas.

3. Têm parcerias para distribuição/venda dos artigos de merchandising? Ex.: Museus, lojas de terceiros, etc.

Resposta ML: Não.

4. Quais os artigos que têm mais procura, por canal de venda?

Resposta ML: Dados de 2022-2023:

Lojas Metro – Carteiras para cartão/título de transporte; Marcadores de livro e fitas de pescoço;

Loja online – Lápis e canetas; Chávenas de café.

5. Vendem para o estrangeiro?

Resposta ML: Não.



6. Tem dados de perfil do comprador/consumidor por canal e categorias de artigos?

Resposta ML: Não.

7. Fazem ações de campanha (desconto ou outros) para promover os artigos?
Que tipo de ações?

Resposta ML: Sim. Descontos em épocas específicas e promoção nas redes sociais/newsletter.

Buenas tardes, queridos miembros de Alamys,

Metro de Lisboa desea obtener información de otros operadores sobre la venta de Merchandising. En este sentido, cuestionamos:

Mercadeo en venta

1. ¿Tienen artículos de merchandising a la venta? ¿Sí o no?

Respuesta de ML: Sí.

2. En caso afirmativo, ¿cómo ponen a la venta los artículos de merchandising: en línea, a través de tiendas físicas o ambos?

Respuesta de ML: Ambos.

3. ¿Tienen alianzas para la distribución/venta de artículos de merchandising? Ej.: Museos, tiendas de terceros, etc.

Respuesta de ML: No.

4. ¿Qué artículos tienen mayor demanda, por canal de venta?

Respuesta de ML: Datos 2022-2023:



Tiendas Metro – Carteras para tarjetas/billetes de transporte; Marcadores y cintas para el cuello;

Tienda online – Lápices y bolígrafos; Tazas de café.

5. ¿Vendes en el extranjero?

Respuesta de ML: No.

6. ¿Tiene datos del perfil del comprador/consumidor por canal y categorías de artículos?

Respuesta de ML: No.

7. ¿Realizan acciones de campaña (descuentos u otras) para promocionar los artículos? ¿Qué tipo de acciones?

Respuesta de ML: Sí. Descuentos en temporadas concretas y promoción en redes sociales/newsletter.



Respuesta Metro de Barcelona – Resposta do Metrô de Barcelona

ES:

A continuación facilitamos la respuesta de Metro de Barcelona.

¿Tienen artículos de merchandising a la venta? ¿Sí o no?

Respuesta de TMB: No.

En caso afirmativo, ¿cómo ponen a la venta los artículos de merchandising: en línea, a través de tiendas físicas o ambos?

¿Tienen alianzas para la distribución/venta de artículos de merchandising? Ej.: Museos, tiendas de terceros, etc.

Respuesta de TMB: TMB se encuentra en conversaciones con algunos players para establecer posibles alianzas .

¿Qué artículos tienen mayor demanda, por canal de venta?

Respuesta de TMB: No tenemos artículos a la venta

¿Vendes en el extranjero?

Respuesta de TMB: No.

¿Tiene datos del perfil del comprador/consumidor por canal y categorías de artículos?

Respuesta de TMB: No.

¿Realizan acciones de campaña (descuentos u otras) para promocionar los artículos? ¿Qué tipo de acciones?

Respuesta de TMB: No.



PT:

Abaixo fornecemos a resposta do Metro de Barcelona.

Você tem itens de merchandising para venda? Sim ou não?

Resposta TMB: Não.

Em caso afirmativo, como você coloca seus produtos à venda: on-line, em lojas físicas ou ambos?

Vocês possuem alianças para distribuição/venda de itens de merchandising? Ex.: Museus, lojas de terceiros, etc.

Resposta do TMB: O TMB está em negociações com alguns players para estabelecer possíveis alianças.

Quais itens têm maior demanda, por canal de vendas?

Resposta TMB: Não temos itens à venda

Você vende no exterior?

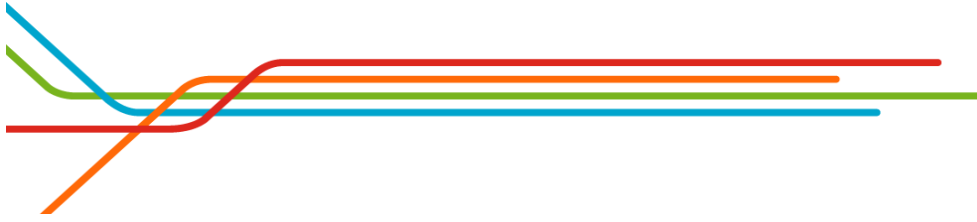
Resposta TMB: Não.

Você tem dados de perfil de comprador/consumidor por canal e categorias de itens?

Resposta TMB: Não.

Você realiza ações de campanha (descontos ou outras) para divulgar os itens?
Que tipo de ações?

Resposta TMB: Não..



Respuesta Metro de Santiago – Resposta do Metrô de Santiago

ES:

Respuesta Metro de Santiago. Actualmente no vendemos ningún producto de merchandising.

PT:

Resposta Metrô de Santiago. Atualmente não vendemos nenhum produto de merchandising.

Respuesta Metro de Medellín – Resposta do Metrô de Medellín

ES:

A continuación les compartimos las respuestas desde el área de Negocios de Metro de Medellín:

1. ¿Tienen artículos de merchandising a la venta? ¿Sí o no?

Si, productos artesanales alusivos al sistema y a la ciudad

2. En caso afirmativo, ¿cómo ponen a la venta los artículos de merchandising: en línea, a través de tiendas físicas o ambos?

Actualmente solo contamos con un punto de venta físico

3. ¿Tienen alianzas para la distribución/venta de artículos de merchandising? Ej.: Museos, tiendas de terceros, etc.

Si, la tienda se opera en alianza con un privado experto en ese tipo de tiendas

4. ¿Qué artículos tienen mayor demanda, por canal de venta?

Pines, tazas, termos, bisutería y productos de papel, libretas, agendas



5. ¿Venden en el extranjero?

No

6. ¿Tiene datos del perfil del comprador/consumidor por canal y categorías de artículos?

Si, la tienda lleva un mes en operación , se hizo una caracterización del posible cliente , sin embargo aun es muy pronto para hacer el perfil del cliente real

7. ¿Realizan acciones de campaña (descuentos u otras) para promocionar los artículos? ¿Qué tipo de acciones?

Todavía no pero los vamos a implementar con productos de baja rotación y empleados del Metro

Esperamos que la anterior información sea de utilidad para ustedes.

PT:

Abaixo compartilhamos as respostas da área comercial do Metrô de Medellín:

1. Você tem itens de merchandising à venda? Sim ou não?

Sim, produtos artesanais alusivos ao sistema e à cidade

2. Se sim, como você coloca seus itens de merchandising à venda: on-line, em lojas físicas ou ambos?

Atualmente temos apenas um ponto de venda físico.

3. Vocês possuem alianças para distribuição/venda de itens de merchandising?

Ex.: Museus, lojas de terceiros, etc.



Sim, a loja funciona em parceria com um especialista privado neste tipo de lojas.

4. Quais itens têm maior demanda, por canal de vendas?

Pins, canecas, garrafas térmicas, joias e produtos de papel, cadernos, agendas

5. Você vende no exterior?

Não

6. Você tem dados de perfil de comprador/consumidor por canal e categorias de produtos?

Sim, a loja está em funcionamento há um mês, foi feita uma caracterização do possível cliente, no entanto ainda é cedo para criar um perfil do cliente real

7. Você realiza ações de campanha (descontos ou outras) para divulgar os itens?
Que tipo de ações?

Ainda não, mas vamos implementá-los com produtos de baixa rotatividade e funcionários do Metro

Esperamos que as informações acima sejam úteis para você.