



VISUAL MERCHANDISING

Versión 2.2

¿Qué es el Visual Merchandising?

El **VM** optimiza la presentación y distribución del producto en el punto de venta para incentivar la compra y elevar el volumen de ventas.



Su objetivo es consolidar la organización de la tienda, logrando que tanto el diseño del espacio como la exhibición del producto transmitan con precisión la imagen de la empresa.

Manual de Visual Merchandising

El Manual de Visual Merchandising (MVM) es una herramienta permanente que unifica los criterios básicos de la marca y el escaparatismo.

A partir de este momento, descarte las versiones anteriores y utilice exclusivamente este documento.

El contenido de este manual se agrupa en tres secciones:

1. **Introducción** al VM.
2. **Organización** y estructura de la tienda.
3. **Presentación** de producto en interior y escaparate.

El objetivo de este (**MVM**) es alinear la imagen de las tiendas con la Identidad Corporativa de la firma, unificando la estética de los puntos de venta y optimizando la exhibición de productos.

El gerente de tienda implementará este (MVM) junto con su equipo de asesores y guiará a los asesores de nuevo ingreso en su estudio y dominio para el adecuado mercadeo de su tienda.

No se autoriza ningún material o exhibición que no figure en este manual o en las circulares de marketing.

Esta guía es de lectura obligatoria para todo el personal de tienda.

redacta bien esta oración sin alargarla es de un manual:

“Mucho éxito en sus ventas. Estamos seguros de que este manual será una herramienta clave para alcanzar sus objetivos.”

Módulos con Nuevo Line UP

Los módulos con NUEVO LINE UP también se registrarán por este MVM 2.0, excepto en las pautas específicas de clasificación y mercadeo para equipos y accesorios, las cuales se detallan en el MVM de Módulos independiente

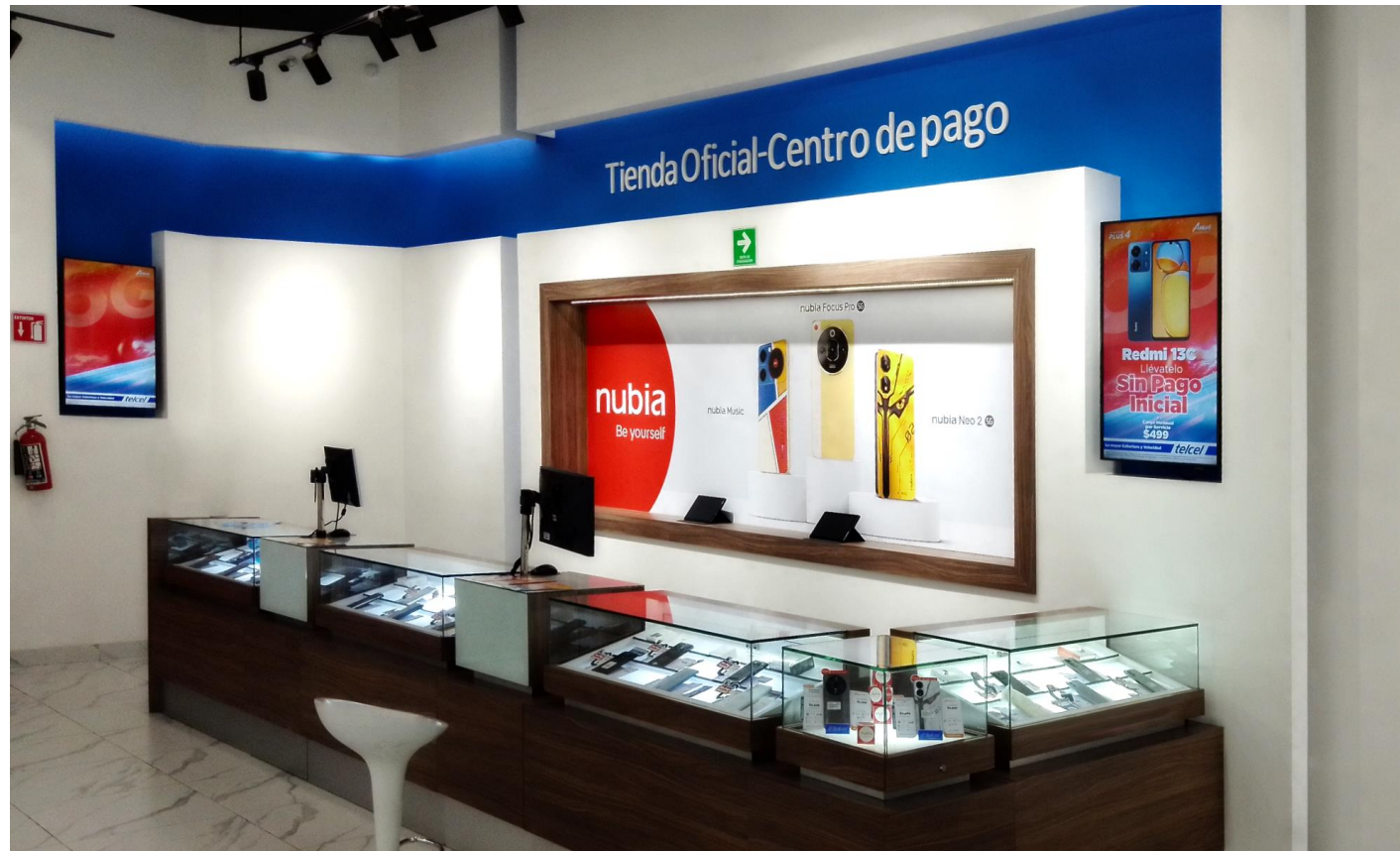
MÓDULOS CON NUEVO LINE UP-MVM INDEPENDIENTE:

TIENDA	TIPO
MÓDULO CD AZTECA	Módulo
MÓDULO CETRAM ROSARIO	Módulo
MP DELTA 1	Módulo
MP PARQUE LINDAVISTA 2	Módulo
MP REFORMA 222	Módulo
MP TEZONTLE I	Módulo

La primera impresión

Tenemos menos de 10 segundos para captar la atención del público. De una buena imagen depende atraer a los clientes y despertar el deseo de entrar a nuestra tienda.

“El visual merchandising es tu mejor aliado en la venta; no lo descuides”.



Glosario

Elementos de tu tienda

Identificarás los elementos de tu tienda y te apoyarás en ellos para lograr una exhibición adecuada del producto. **A partir de ahora, es fundamental que te refieras a cada uno por el nombre aquí descrito**, asegurando así que todos manejemos el mismo lenguaje.

Escaparate



Cubo integrado al Mostrador



Cubo tipo Isla



Mostrador



Display Gift Cards Módulos



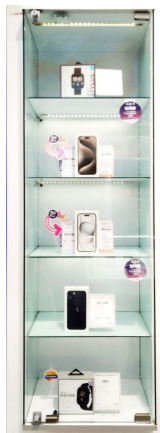
Display Gift Cards Tiendas



Nichos



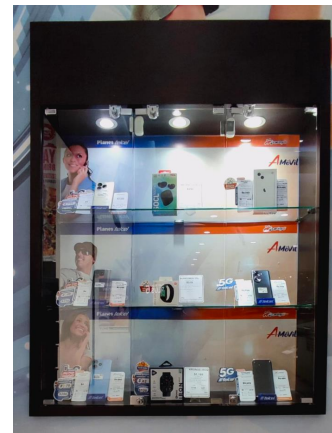
Vitrina Vertical



Vitrinas tipo Torre



Vitrina Horizontal



Panel de Accesorios Interior



Panel de Accesorios Exterior



Glosario



EQUIPOS

Celulares en Prepago / Pospago / Híbridos /
Tabletas.



GIFT CARDS

Tarjetas precargadas que posibilitan al titular
poder adquirir una serie de bienes o servicios
como: Google Play, Amazon, Netflix, XBOX, etc.

Accesorios y sus categorías:



CONEXIÓN

Cables USB, Micro USB, Type -C ,Lightning,
etc.



ALMACENAMIENTO

Tarjetas de memoria de almacenamiento de
datos.



CARGA

Cargadores de automóvil, Cargadores para
casa, Baterías externas, Cargadores
inalámbricos. etc.



AUDIO

Bocinas, Manos libres alámbricos, Bluetooth,
True Wireless, Audífonos alámbricos e
inalámbricos. Los receptores Bluetooth
también pueden entrar en esta categoría.



GADGETS

Soportes para auto(ventila, imán, cristal, etc.),
Soporte para bicicleta, Cámaras todo terreno,
Selfie stick, Receptor Bluetooth, Smartwatch,
Tablets, etc.



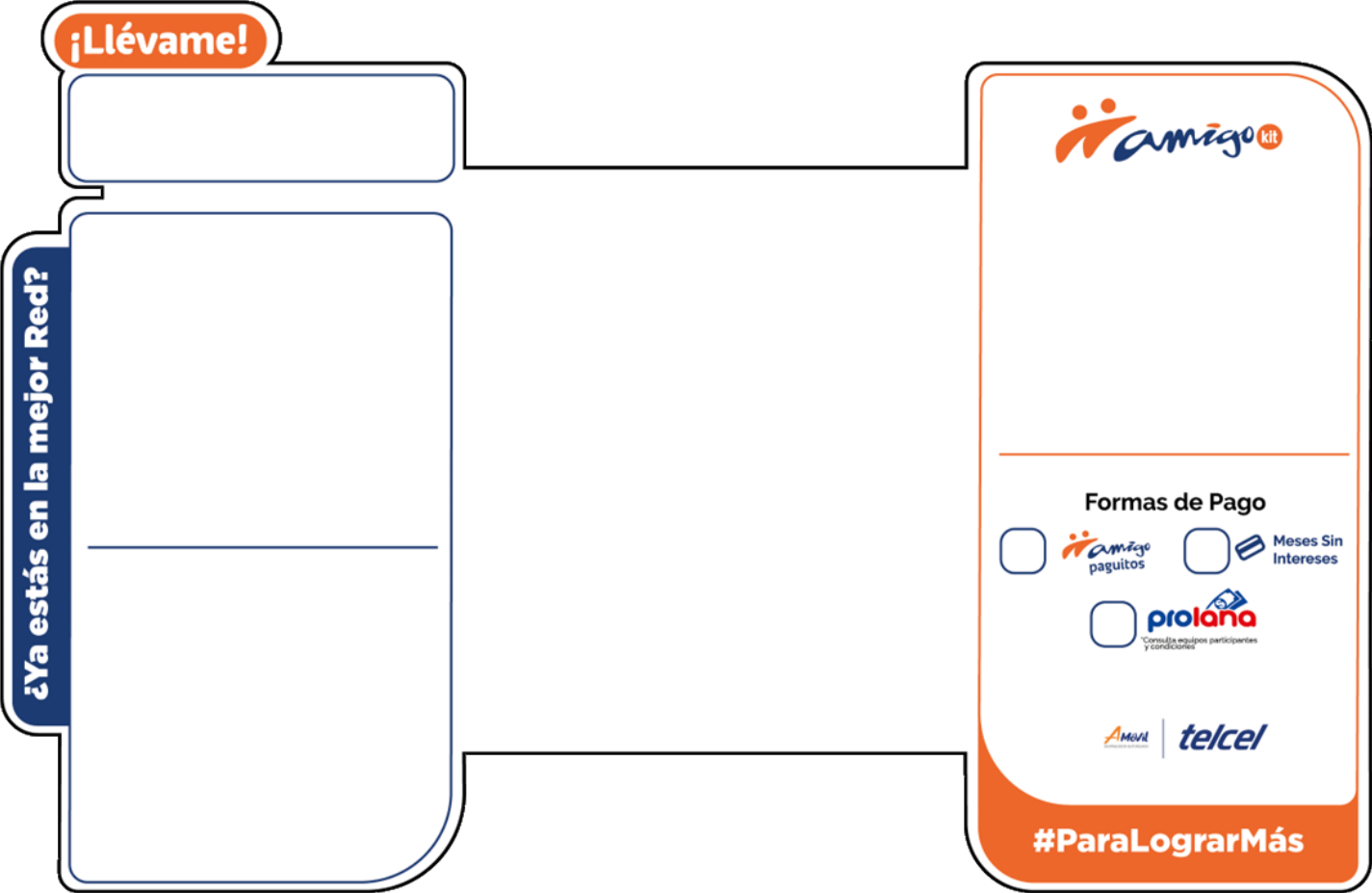
PROTECCIÓN

Carcasas, Micas protectoras para pantallas,
cristales templados, fundas, etc.

Glosario

Tipos de preciador:

(Se usan en mostradores, vitrinas, cubos, escaparates, nichos y parte baja de paneles internos).



Preciador de Equipos de telefonía

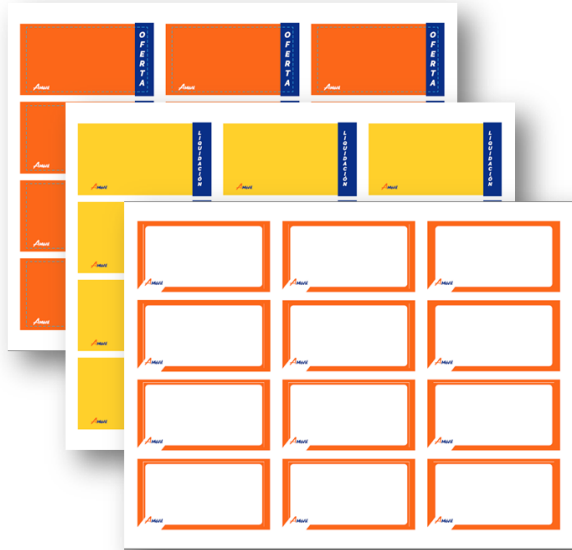


Preciador de Accesorios

Glosario

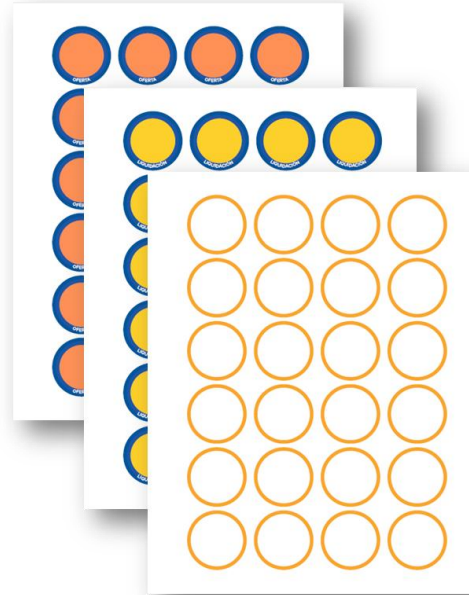
Tipos de planilla para preciador Accesorios

Existen diferentes plantillas de precios para accesorios, para ubicarlos más fácilmente los identificaremos por los siguientes nombres teniendo tres grupos **según el tipo de panel y gancho de accesorios** en el que se colocan, **(las letras del inicio de cada nombre corresponden al tipo de gancho)**.



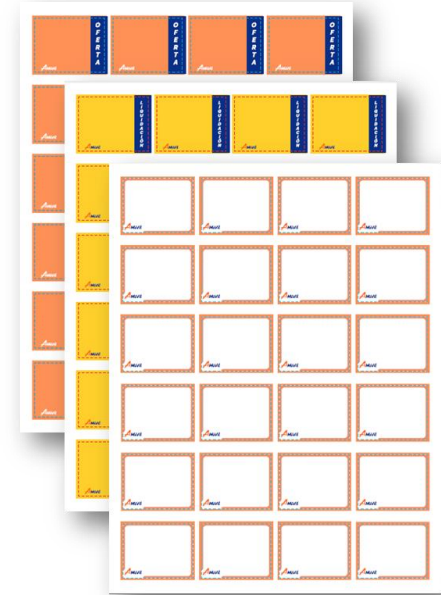
T-12

Tipo de gancho compatible (Gancho tipo "T")



R-24

Tipo de gancho compatible (Gancho simple "R")



S-24

Tipo de gancho compatible (Gancho seguridad "S")



Glosario

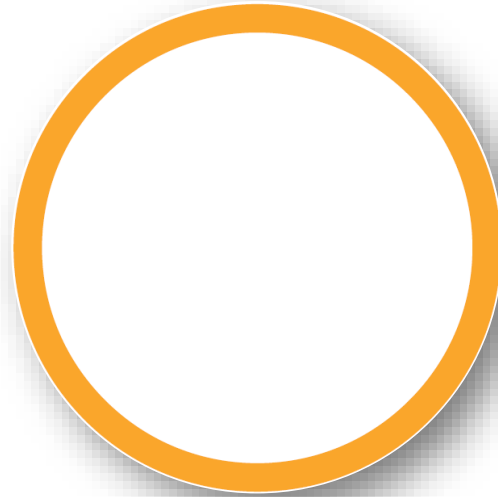
Preciador Normal

Se utiliza para productos con precio normal.



TN-12

Gancho T Normal - 12 precios



RN-24

Gancho Redondo Normal - 24 precios



SN-24

Gancho Seguridad Normal - 24 precios

Glosario

Preciador Liquidación

Se utiliza en productos marcados como liquidación. (El precificador normal se retira).



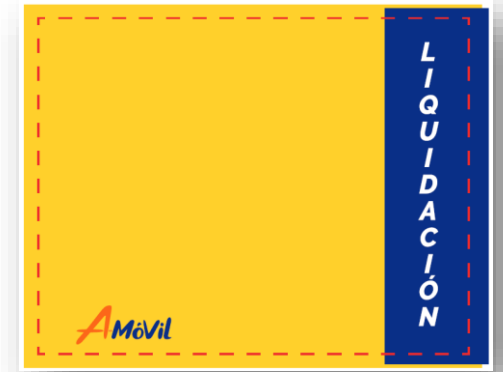
TL-12

Gancho T Liquidación - 12 precios



RL-24

Gancho Redondo Liquidación - 24 precios



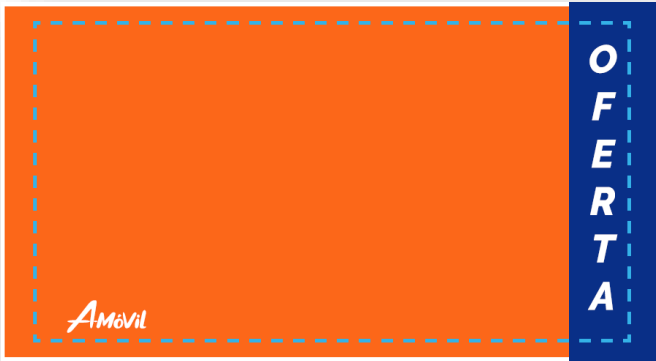
SL-24

Gancho Seguridad Liquidación - 24 precios

Glosario

Preciador Oferta

Se utiliza en productos marcados como oferta. (Se coloca frente al precio normal con la intención de retirarlo cuando termine la oferta y regrese el precio normal).



TO-12

Gancho T Oferta - 12 precios



RO-24

Gancho Redondo Oferta - 24 precios



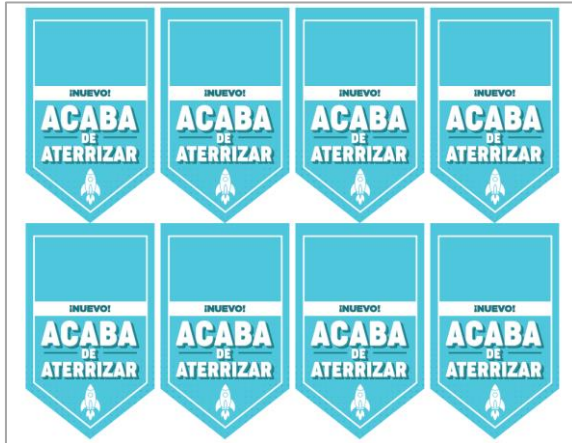
SO-24

Gancho Seguridad Oferta- 24 precios

Glosario

Tipos de planilla con distintivos para preciador de Accesorios

Existen tres diferentes plantillas de distintivos para preciador de accesorios, los identificaremos por los siguientes nombres (están diseñados para poder colocarse en cualquier tipo de gancho):



¡Nuevo!
Acaba de aterrizar



Esto es una ganga



Si se vende tanto...

Tipos de gancho compatibles:

Gancho tipo "T"



Gancho simple "R"



Gancho seguridad "S"



Glosario

Distintivos Accesorios:

- Los distintivos se utilizan en productos seleccionados para darles mayor visibilidad según la estrategia.
- Recibirán circulares periódicas de los accesorios en los que se colocarán los distintivos.



¡Nuevo!
Acaba de aterrizar



Esto es una ganga



Si se vende tanto...

Accede en el enlace de bajo para mirar como se colocan:

<https://youtube.com/shorts/tGtr03h1bhM>

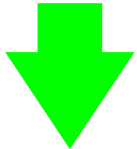


Glosario

Utilización Distintivos de Accesorios en ganchos con cajas chicas:

1. Podrás recortar la pestaña superior de los preciadores, para eliminar la pestaña que se coloca en el gancho.
2. Colócalos con un poco de cinta mágica esquinados en la parte inferior izquierda de los preciadores de gancho, asegurándote de no tapar la información ni el diseño del empaque.

1



2

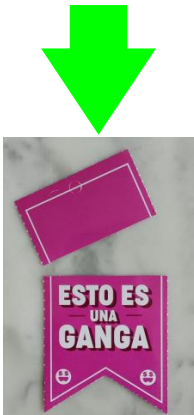


Glosario

Utilización Distintivos de Accesorios fuera de ganchos:

1. Podrás recortar la pestaña superior de los preciadores, para eliminar la pestaña que se coloca en el gancho.
2. Colócalos con un poco de cinta mágica en la parte superior izquierda de las cajas.
3. En cajas chicas colócalos desfazados hacia arriba para no tapar la ilustración del empaque.
4. **Si no hay espacio para el preciadador de ¼ de carta, usa preciadores de gancho T o S. Centra el preciadador en la parte superior pegando unos 6 mm de su base con cinta mágica, como en las imágenes.**

NOTA: No alternar preciadores de gancho y ¼ de carta en un mismo espacio o mueble.



Glosario

Distintivo “Esta promo solo la encuentras en A-Móvil”:

- Este distintivo se utiliza en productos seleccionados para darles mayor visibilidad según la estrategia.
- Recibirán circulares periódicas de los equipos en los que se colocará este distintivo.



Esta promo solo la encuentras en A-Móvil

En mostradores, coloca el distintivo sobre el equipo. En escaparates y entrepaños, colócalo sobre el porta celular de acrílico, incluso en gama alta como se muestra en las imágenes.

NOTA: No pongas las impresiones detrás del porta equipos ni agregues aditamentos innecesarios.



Accede en el enlace de bajo para mirar como se colocan:

<https://youtube.com/shorts/tGtr03h1bhM>

Glosario

Distintivo Electrostatico y Preciador **prolana**:

- Este distintivo se utiliza en productos seleccionados para darles mayor visibilidad según la estrategia.
- Recibirán circulares periódicas de los equipos en los que se colocará este distintivo.

***Prolana es un método de pago para adquirir celulares, accesorios y dinero en efectivo en cualquiera de nuestros puntos de venta.**



Distintivo electrostatico



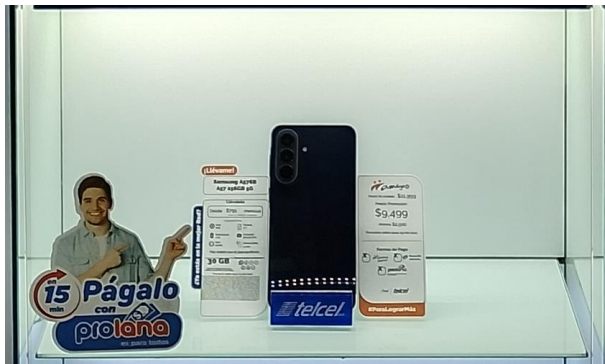
Preciador

Glosario

Utilización distintivo Electrostatico y Preciador **prolana**:

1. **Distintivo electrostático:** Colócalo señalando hacia el artículo, siguiendo las imágenes de referencia.
2. **Preciador en entrepaños:** Ubícalo en la parte inferior izquierda de cada equipo o accesorio para estandarizar la exhibición.
3. **Preciador en mostradores:** Colócalo en la esquina inferior izquierda, pegado al equipo.

1



2



3



Glosario

Distintivo “**Venta Cruzada**”:

- Este distintivo se utiliza en productos seleccionados para darles mayor visibilidad según la estrategia.
- Recibirán circulares periódicas de los equipos en los que se colocará este distintivo.

Venta Cruzada (Cross-selling)

Es la técnica que consiste en sugerir productos complementarios al artículo principal que el cliente está adquiriendo. Su objetivo es mejorar la experiencia del usuario y aumentar el valor de la compra ofreciendo artículos útiles y relacionados.



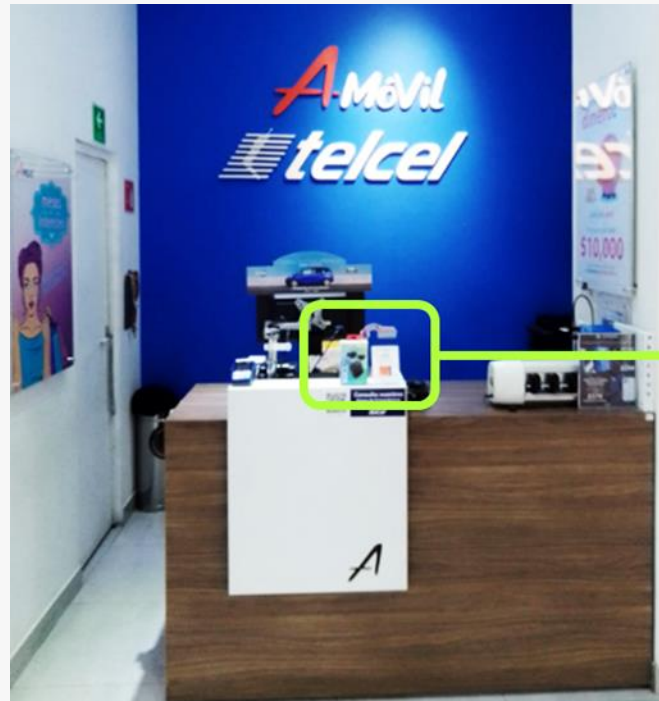
Venta Cruzada

Glosario

Utilización del distintivo “Venta Cruzada”:

- La pestaña del distintivo cuenta con cinta doble cara que te ayudará a poderlo adherir en la parte superior trasera del artículo a impulsar en la venta cruzada, **el preciado quedará centrado debajo del letrero “Equipo, Chip o Plan de Renta”** como en el esquema.
- Comunica los datos que requieras apoyándote de la plantilla de llenado de Excel “**Preciador cuarto de carta_2023**” como en el esquema.
- Colocar las tres características mas relevantes del producto que no sean las que ya menciona el distintivo de venta cruzada.

NOTA: No colocar preciadores adicionales de oferta pegados en el Preciador o el Equipo.



Glosario

Cenefa “QR Google” y calcomanía “Entrega de ticket”:

- La colocación de la **Cenefa “QR Google”** es de carácter obligatorio y se colocan en una pantalla de los mostradores y en la pantalla de la zona de caja o en una zona visible de la zona de caja para invitar a nuestros clientes a que nos cuenten su experiencia en A-Móvil
- La colocación **calcomanía “Entrega de ticket”** es de carácter obligatorio y se colocan en la zona de caja a la vista del cliente con base en el comunicado correspondiente con la finalidad de mantener buenas practicas.



Protocolos de Visual Merchandising

- ✓ **Material autorizado:** Solo puedes colocar los preciadores, distintivos y POP indicados en este manual.
- ✓ **Sin material extra:** No se permite publicidad fuera del MVM, salvo material pactado o de temporada.
- ✓ **POP de temporada:** Campañas especiales (Buen Fin, Navidad, Rebajas, etc.) se comunicarán oficialmente por correo.
- ✓ **Consulta previa:** Revisa también la guía Materiales POP vigentes 23-07-2026.

Este manual (MVM) puede actualizarse. Mientras tanto, la versión vigente debe cumplirse rigurosamente hasta que se notifique un cambio oficial.

ADN de Imagen en Tienda

La primera impresión lo es todo: proyecta excelencia en tu imagen personal y en cada rincón del punto de venta.

Supervisa diariamente:

A Escaparates y tienda limpia:

Cristales, entrepaños, paredes, mobiliario y pisos. (La limpieza se debe hacer al cierre).

A Material P.O.P. vigente y en excelentes condiciones:

Arañas, letreros, posters, hojas carta, cenefas, stoppers, electrostáticos, colgantes, distintivos, etc. (Si tienes alguna incidencia repórtala a Visual Merchandising).

A Iluminación funcional:

Ninguna lámpara o letrero que cuente con luz debe estar fundido. (Si tienes alguna incidencia programa su reparación de ser necesario con el área de Mantenimiento por medio del portal.

<https://mkt.a-movil.com/mantenimiento/>

A Paredes, muros y mobiliario en buen estado:

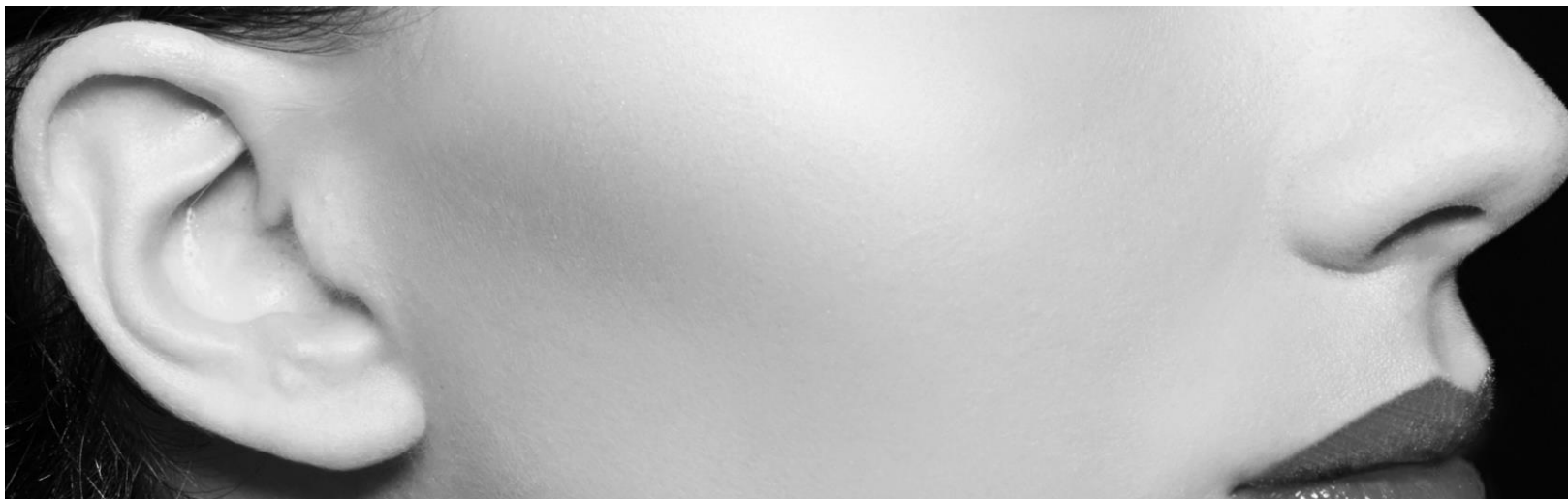
Pintura y acabados. (Si tienes alguna incidencia programa su reparación de ser necesario con el área de Mantenimiento por medio del portal.

<https://mkt.a-movil.com/mantenimiento/>



Música Ambiental

- ✓ **Estación autorizada:** Solo en tiendas con sintonizador FM, reproduce Alfa 91.3 a volumen moderado para conversar cómodamente.
- ✓ **Uso del equipo:** Utiliza únicamente el sintonizador designado para cuidar el ambiente y cumplir con los derechos de autor.
- ✓ **Prohibido:** No uses bocinas de venta como música ambiental; evita mermas.



Nota: Usar música no autorizada podría generar multas por derechos de autor. Si el equipo falla, reporta su reparación con Mantenimiento vía portal. <https://mkt.a-movil.com/mantenimiento/>

Mercadeo de Celulares

Debido al diseño actual de los smartphones, la parte posterior concentra sus principales atractivos:

- Cámaras.
- Lectores biométricos.
- Flashes.
- Colores.
- Acabados, etc.

REGLA DE EXHIBICIÓN: Muestra siempre la parte posterior del equipo hacia el cliente en todas las exhibiciones de la tienda, como se ejemplifica a continuación.



Exhibición Estratégica de la parte posterior de los equipos

Implementamos una exhibición posterior impecable, diseñada para maximizar la visibilidad del portafolio. Esta disposición permite al cliente contrastar diseños y características técnicas de forma fluida, optimizando el tiempo de asesoría y facilitando una recomendación de producto más acertada.



NOTA: Imagen ilustrativa "los distintivos del esquema son de una campaña temporal", colocar los distintivos que se soliciten por medio de un comunicado.

EQUIPOS CON DISPLAY CARD

(Modelos definidos por el área de Compras)

Marca	Modelo de Dispositivo	Conectividad
		4G/LTE
Apple	iPhone 13	5G
Apple	iPhone 16	5G
Apple	iPhone 16 Plus	5G
Apple	iPhone 16 Pro	5G
Apple	iPhone 16 Pro Max	5G
Apple	iPhone 16e	5G
Apple	iPhone 17	5G
Apple	iPhone 17 Air	5G
Apple	iPhone 17 Pro	5G
Apple	iPhone 17 Pro Max	5G
Apple	iPhone 17e	5G
OPPO	Reno16 F	5G
Samsung	Galaxy S25 FE	5G
Samsung	Galaxy S25+	5G
Samsung	Galaxy S25 Ultra	5G
Samsung	Galaxy S26	5G
Samsung	Galaxy S26 Ultra	5G

Este listado está sujeto a cambios por actualización de portafolio oficial.

Excepciones

Los teléfonos con teclado físico se exhibirán como en los ejemplos.

Ubicación: Cubos, Escaparates, Nichos, Paneles y Vitrinas.

Regla de Oro: Deben exhibirse siempre de frente.

Excepción: No aplica la exhibición de la parte posterior (reverso) para equipos con teclado físico.



Lineamientos de exhibición | Porta celulares

Ubicación: Cubos | Escaparates | Nichos | Paneles | Vitrinas

Uso exclusivo: Únicamente para teléfonos móviles. Prohibido: Colocar accesorios (smartwatches, audífonos, Buds).

Instalación y Centrado: El precizador debe colocarse centrado entre el acrílico y el dispositivo.

Criterio de Uniformidad: Utilizar un solo modelo de acrílico por mueble (no alternar piezas con y sin logotipo).

Mantenimiento: Limpieza constante de acrílicos y cuidado de la imagen general.

Resguardo / Exhibición con Display Cards: Fijar el precizador al ras del entrepaño entre el Display Card y el acrílico. No colocar entre la pestaña trasera del acrílico ya que el precizador se pandea.



Porta celular sin logo

* Imagen ilustrativa consulta el modelo de precizador vigente en la diapositiva 8.



Porta celular con logo

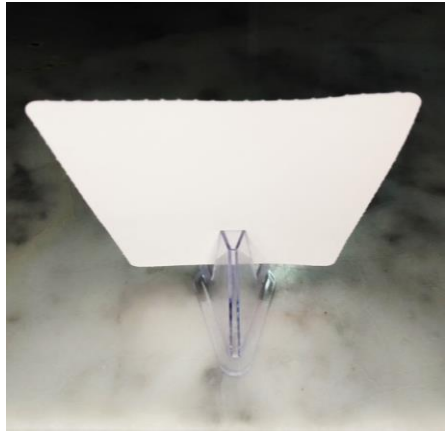
Soporte de Acrílico para Preciador (1/4 Carta)

Ubicación Autorizada: Cubos, escaparates, nichos, paneles y vitrinas principales.

Regla de Oro: Uso exclusivo como soporte vertical y estabilizador del precizador oficial.

Prohibiciones: Estrictamente prohibido reemplazar el soporte con clips, otros artefactos o sustituir por bases de celulares.

Señalización de Ofertas: Implementación opcional del precizador de oferta, previa validación del Gerente de Tienda..



Soporte de Acrílico para Smartwatch

Ubicación Autorizada Escaparates, vitrinas principales, paneles y cubos de exhibición.

Distribución Vertical (Layout) Priorizar siempre la alineación vertical alternando una línea de equipos y una línea de accesorios.

Criterio por Capacidad de Tienda

- **Tiendas Amplias:** Posibilidad de asignar un escaparate exclusivo a accesorios (previo stock y validación de Gerencia).
- **Tiendas Compactas:** Exhibición combinada en vitrina dando jerarquía visual a smartphones.



Exhibición Sin Soporte (Contingencia) Exhibir el producto dentro de la caja. Si se coloca fuera, ubicarlo sobre el entrepaño al frente del empaque.

Exhibición con Distintivo de accesorios Exhibir con el distintivo colocado en la parte superior izquierda, cortando previamente la pestaña que va en el gancho.

Exhibición con Preciador tipo TO/SO (Contingencia) Colocar el preciador al centro en la parte superior del empaque pegado con cinta mágica unos 5 milímetros.

✗ **Prohibición:** Nunca usar acrílicos porta-equipos o porta-precios para el reloj.



Lineamientos de Exhibición: Audifonos/Buds

Ubicación Autorizada Escaparates, vitrinas principales, paneles y cubos de exhibición.

Distribución Vertical (Layout) Priorizar siempre la alineación vertical alternando una línea de equipos y una línea de accesorios.

Criterio por Capacidad de Tienda

- **Tiendas Amplias:** Posibilidad de asignar un escaparate exclusivo a accesorios (previo stock y validación de Gerencia).
- **Tiendas Compactas:** Exhibición combinada en vitrina dando jerarquía visual a smartphones y utilización de precizador **TO/SO (Contingencia)**.



Audifonos



Audifonos con distintivo



Audifonos con oferta



Buds



Buds/audifonos con precizador TO/SO (Contingencia)



Audifonos con Smart watch y prolana



Buds con Smart watch y distintivo

Lineamientos de Exhibición: Bocinas

Ubicación Autorizada Escaparates, vitrinas principales, paneles y cubos de exhibición.

Distribución Vertical (Layout) Priorizar siempre la alineación vertical alternando una línea de equipos y una línea de accesorios.

Criterio por Capacidad de Tienda

- **Tiendas Amplias:** Posibilidad de asignar un escaparate exclusivo a accesorios (previo stock y validación de Gerencia).
- **Tiendas Compactas:** Exhibición combinada en vitrina dando jerarquía visual a smartphones y utilización de precizador **TO/SO (Contingencia)**.



Bocina dentro del empaque



Bocina fuera del empaque



Bocina con empaque y precizador TO/SO (Contingencia)

Lineamientos de Exhibición: Regalos

Ubicación Autorizada Escaparates, vitrinas principales, paneles y cubos de exhibición.

Ubicación (Layout) Priorizar la colocación del regalo pegado al lado derecho del equipo.

Criterio por Campaña

- **Renatos de peluche:** Se podrán integrar en las exhibiciones respetando los ejemplos de abajo.



Lo que no debes hacer con soportes para Smart watch y precizador (1/4 Carta)



Exhibiciones inventadas y de riesgo para el producto precizador desintegrado



Caja de lado obstruyendo el espacio de otra exhibición y precizador desintegrado.



Preciadores sin orden y diversos, falta de espacio en cada artículo y posiciones de empaques y accesorios inadecuada.



Preciador como soporte de lentes y soporte de teléfono como soporte de precizador..



Exhibiciones desfasadas en paneles con suficiente espacio.



Exhibición fuera de pauta ver diapositiva "

Colocación preciadores de equipos (Modem)

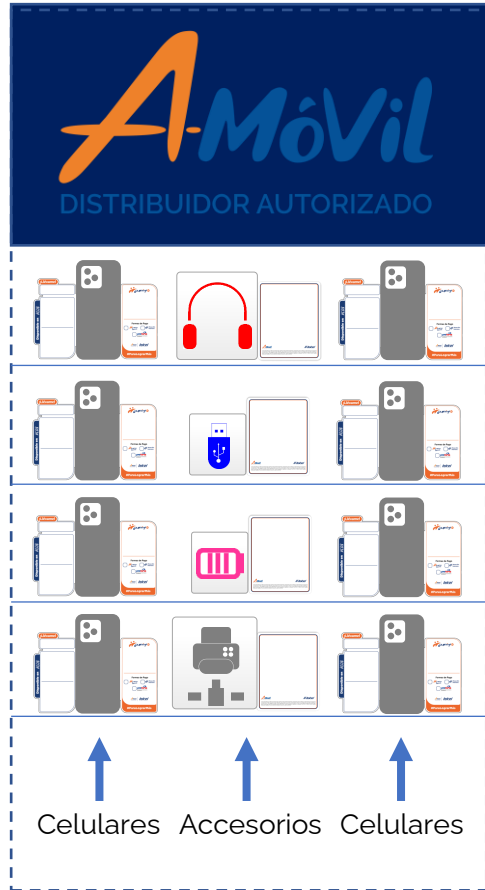
Una vez impreso el precizador dividirlo por el centro y ayudándote de un poco de cinta mágica colocarlo detrás del modem como en el esquema.



Escaparates

La selección de producto es libre (Equipos tarifarios, Amigo Kits, Accesorios, etc.) Considerar productos con **suficiente stock**. Todos los equipos deben estar exhibidos en los mostradores, cubos y vitrinas del interior de tienda. **La exhibición de escaparates, en medida de lo posible debe ser adicional a la exhibición del interior de la tienda (es decir productos repetidos).**

Ejemplo: Escaparate de tres columnas, variará según el escaparate y la cantidad de producto en existencia.



A Arte del Escaparate:

En caso de tener electrostático o vinil colocado, debe estar en perfectas condiciones y bien colocado. De no ser así repórtalo a V-Merchandising.

A Entrepaños para Exhibición de Producto:

- Las Exhibiciones como se muestra en el esquema, deben alinearse verticalmente siempre dando prioridad a los equipos.
- Colocar Accesorios que puedan o sugieran compatibilidad con equipos exhibidos.

A Aire Visual:

- No dejar mucho espacio entre los productos y cuidar no saturar de productos.
- No colocar productos en el suelo.

NOTA: Imagen ilustrativa, la selección de Accesorios puede variar según tu inventario.

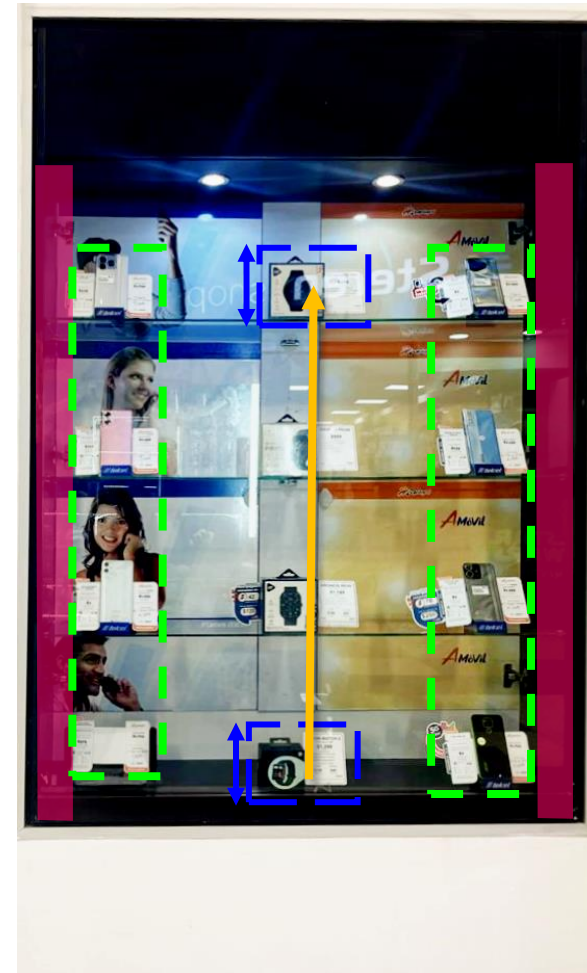
Escaparates (Equipos y Accesorios).



- Exhibir Artículos y Preciador debajo de la iluminación aproximadamente a 6 cm alejado del vidrio.
- Alinear los equipos verticalmente (Ejemplo recuadro Verde).
- Colocar el Preciador de Accesorios pegado al lado derecho (Ejemplo recuadros Azules).
- En medida de lo posible dejar la misma separación en ambos lados. (ejemplo recuadros Fucsia).
- Alinear verticalmente los Accesorios como en el esquema (ejemplo flecha Amarilla).
- Coloca los accesorios más grandes en los entrepaños de arriba y abajo como en el esquema. (¡Da prioridad al más grande en la parte inferior, y el de segundo mayor tamaño en la parte superior). Ejemplo recuadros Azules).

NOTA: Elige los Equipos y Accesorios de acuerdo a las necesidades de venta de tu tienda.

***Si tu escaparate es abierto y tienes alguna duda contacta a VM.**



Escaparates

Bocinas fuera de su caja.
(Ejemplo recuadro **Rojo**).



Bocina dentro de su caja.
Ejemplo recuadro **Rojo**.



NOTA: Imágenes ilustrativas, la selección de Accesorios puede variar según tu inventario.



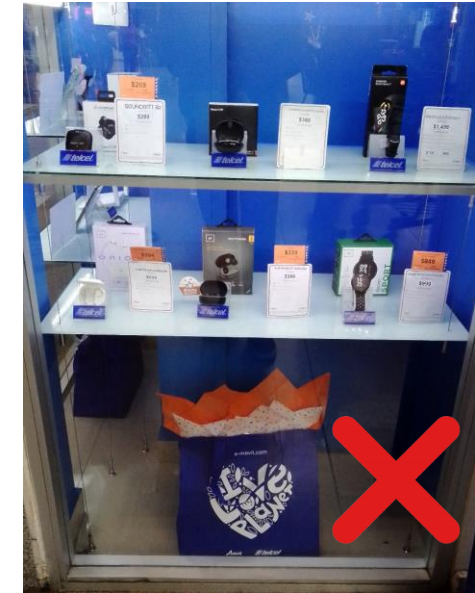
Lo que NO debes hacer en Escaparates y Fachadas



Poner cajas de equipos vacías en lugar de los equipos. Tener exhibiciones desaliñadas **"El escaparate es tu carta de presentación ¡Cuidalo!"**.



Tener áreas sin limpieza y mantenimiento



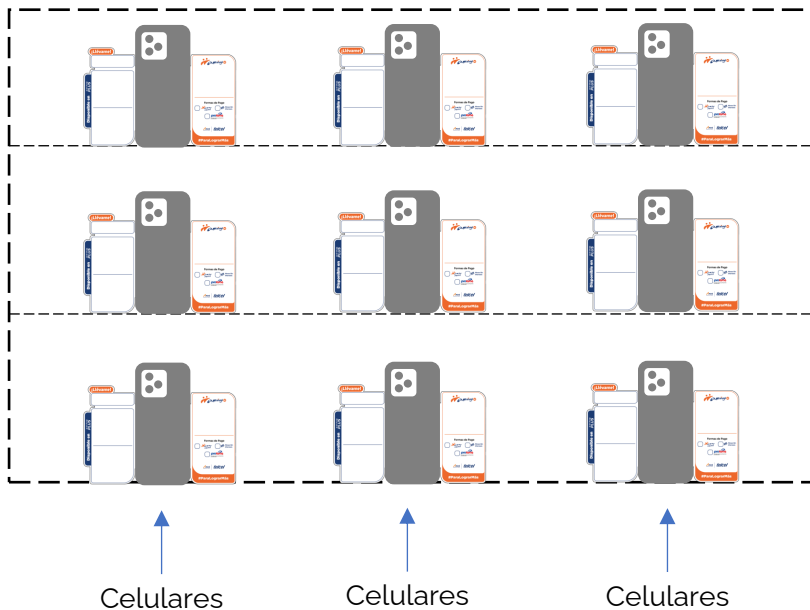
Colocar cosas en el suelo del escaparate, improvisar exhibiciones no avaladas en el MVM

Vitrina Horizontal

Selección libre de producto, puedes dar prioridad a equipos bandera tarifarios y accesorios novedosos que puedan servir como complemento a celulares exhibidos. Según el tamaño de la vitrina se puede colocar Equipos celulares solamente o añadir Accesorios siguiendo las siguientes reglas. Alinear los Equipos celulares de manera horizontal iniciando con el equipo mas caro arriba de izquierda a derecha y termina abajo a la derecha con el Equipo de punto de precio mas bajo,

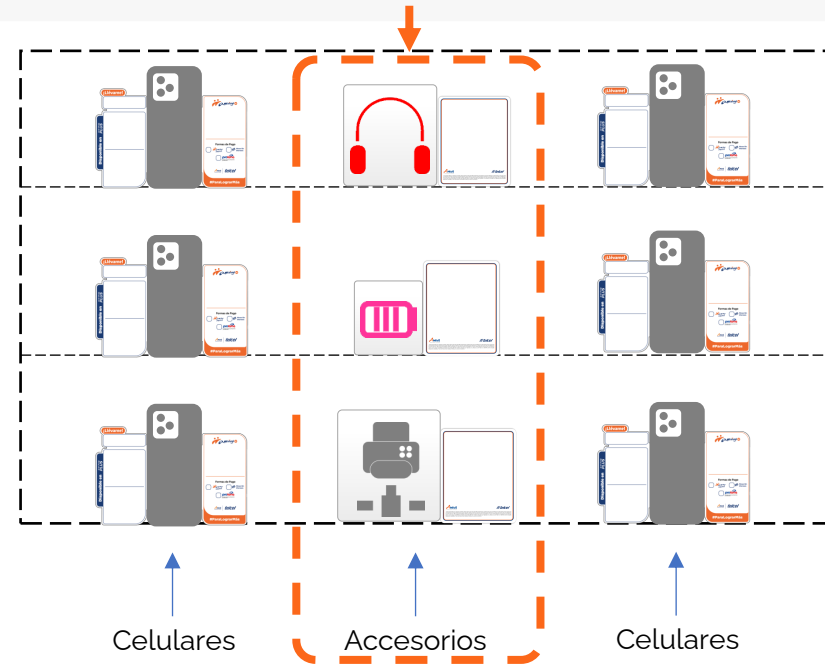
Opción 1: Solo equipos celulares.

Nota: Usar esta configuración si el stock de Equipos es amplio y no caben solo exhibiéndolos en los Mostradores, Cubos y/o Escaparates.



Opción 2: Equipos celulares a los costados y Accesorios al centro como se muestra en el esquema.

Nota: Usa esta configuración si el stock de Equipos lo permite para potenciar la venta cruzada de Accesorios.



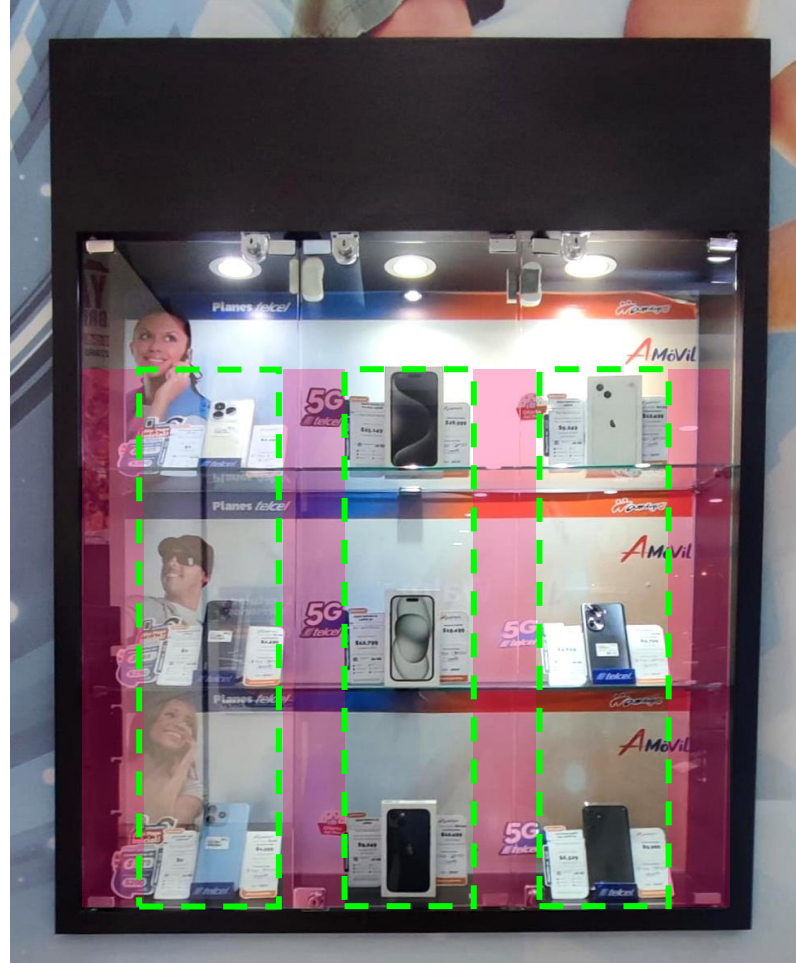
NOTA: En todos los tipos de Vitrinas podrás exhibir los equipos y accesorios de acuerdo a las necesidades de venta de tu tienda, siguiendo las pautas de cada esquema y sin mezclar Equipos de Gama Premium con Gama Esencial, etc.

Vitrina Horizontal (solo equipos celulares)



Ejemplo: Tres columnas de exhibición (esto puede variar según el tamaño de la vitrina).

- Exhibir Artículos y Preciador debajo de la iluminación aproximadamente a 6 cm alejado del vidrio.
- Colocar Preciadores centrados detrás del Equipo (Ejemplo recuadros **Verdes**).
- Alinear verticalmente Equipos y Preciadores. (Ejemplo flechas **Amarillas**).
- Misma separación entre cada columna. (Ejemplo recuadros **Fucsia**).



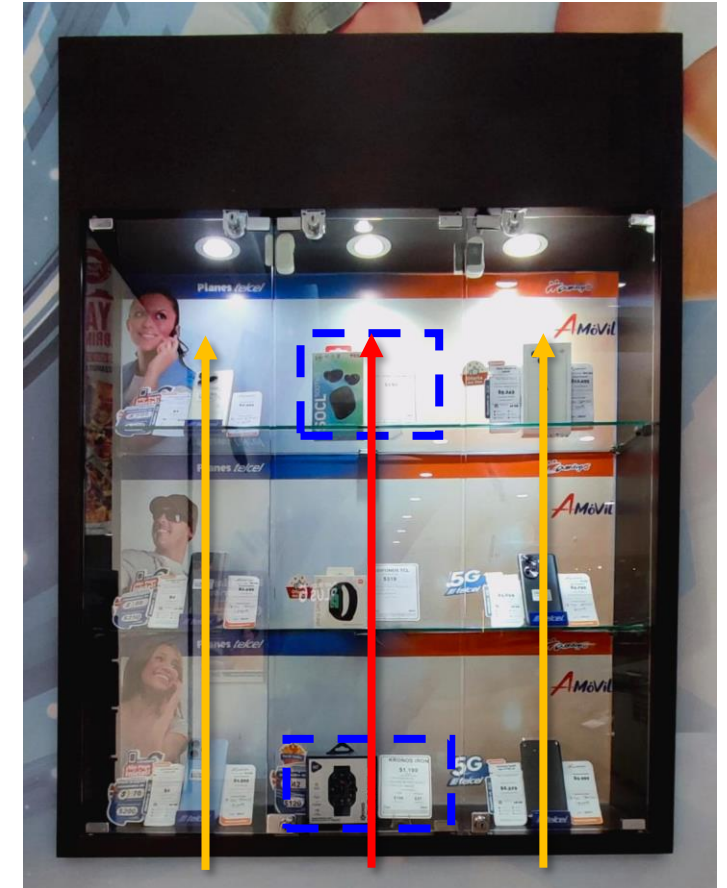
NOTA: Los distintivos 5G dejarán de utilizarse no tomes su colocación en cuenta para tu tienda.

Vitrina Horizontal (equipos celulares y accesorios)



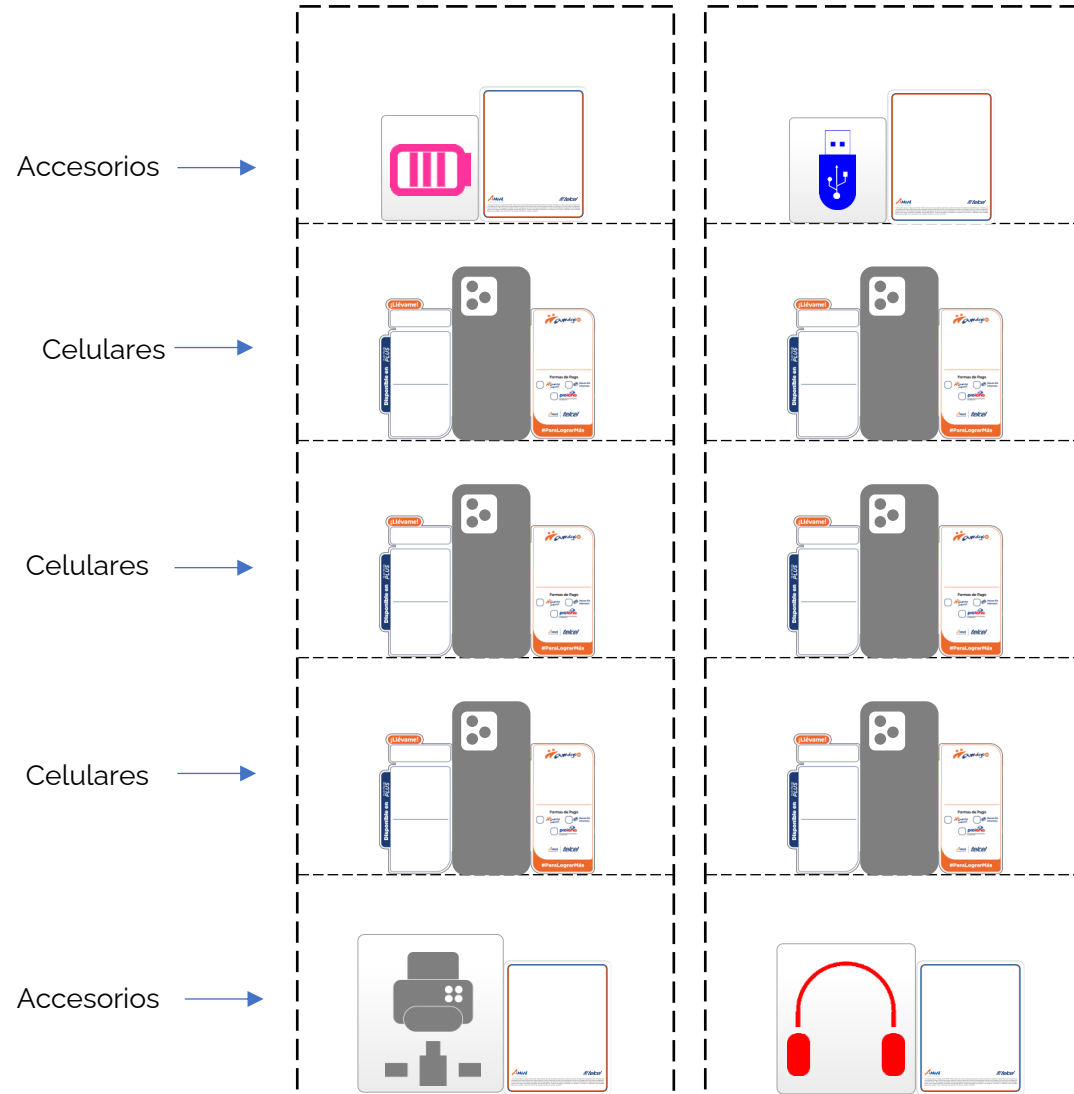
Ejemplo: Tres columnas de exhibición (esto puede variar según el tamaño de tu Vitrina y del stock). ***“Si no hay suficientes Equipos puedes exhibir Accesorios en las columnas laterales”.***

- Exhibir Artículos y Preciador debajo de la iluminación aproximadamente a 6 cm alejado del vidrio.
- Colocar el Preciador junto al Accesorio del lado derecho. (Ejemplo recuadros **Verdes**).
- Alinear verticalmente Equipos y Preciadores. (Ejemplo flecha **Amarilla**).
- Alinear verticalmente los Accesorios a partir de su centro (ejemplo flecha **Roja**).
- Coloca los Accesorios más grandes en los entrepaños de arriba y abajo ([Da prioridad al más grande en la parte inferior, y el de segundo mayor tamaño en la parte superior]). Ejemplo recuadros **Azules**).



NOTA: Los distintivos 5G dejarán de utilizarse no tomes su colocación en cuenta para tu tienda.

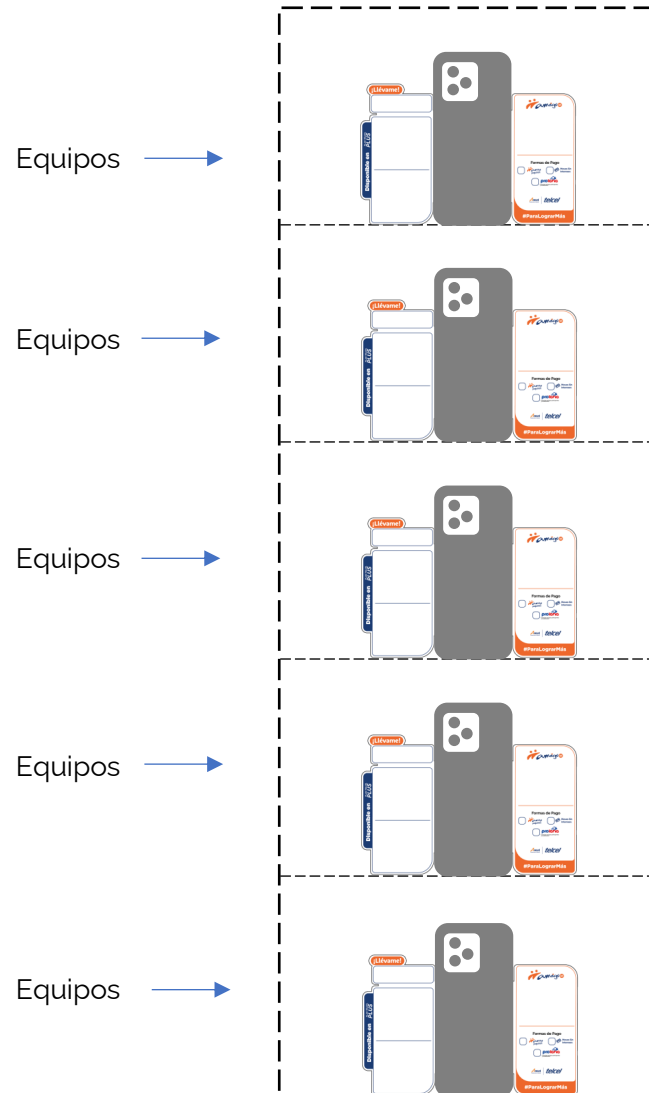
Vitrina Vertical



- Selección libre de producto, **elige** Equipos y Accesorios **de acuerdo a las necesidades de venta de tu tienda**, cuidando que todos tus modelos estén exhibidos y solo si es indispensable repetir exhibiciones recurre a este recurso.
- Entropaño **Superior** colocar un Accesorio.
- Entropaños **Centrales** colocar Equipos celulares de la misma Gama como se muestra en esquema.
- Entropaño **Inferior** colocar un Accesorio de uso distinto al del entropaño superior como en los esquemas.
- Para potenciar la **venta cruzada** los Accesorios elegidos nunca deberán ser de un precio superior a los Equipos exhibidos en la Vitrina.

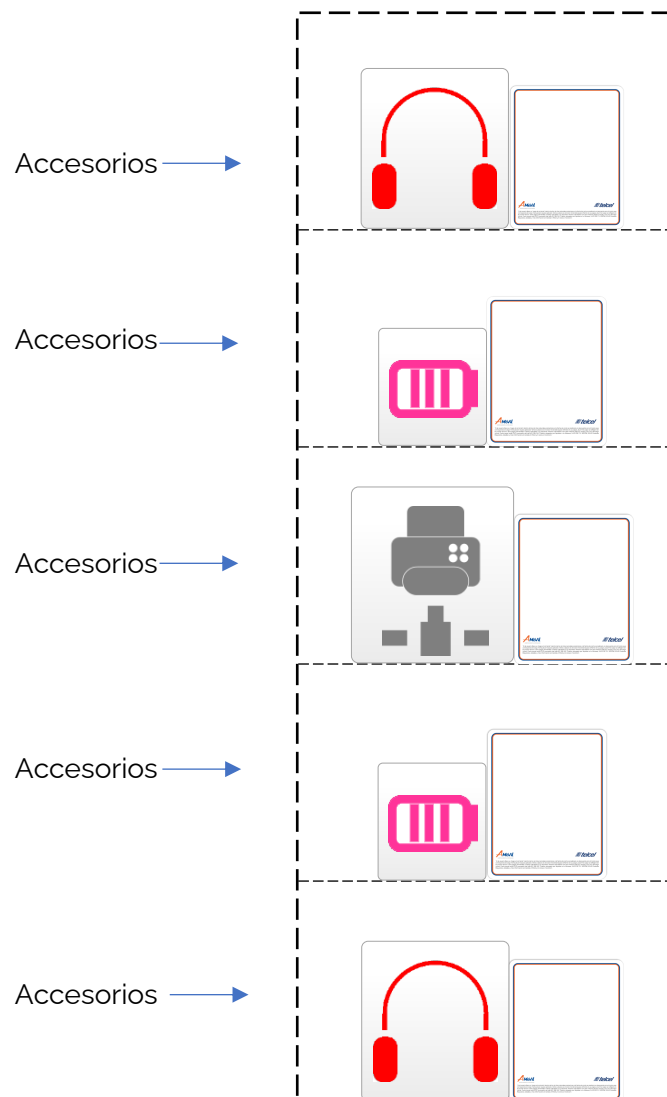
NOTA: No colocar más de un producto por entropaño a menos que la vitrina vertical mida de ancho más de 50 cm. Si fuera así seguir las reglas de la vitrina horizontal.

Vitrina Vertical (Solo con equipos)



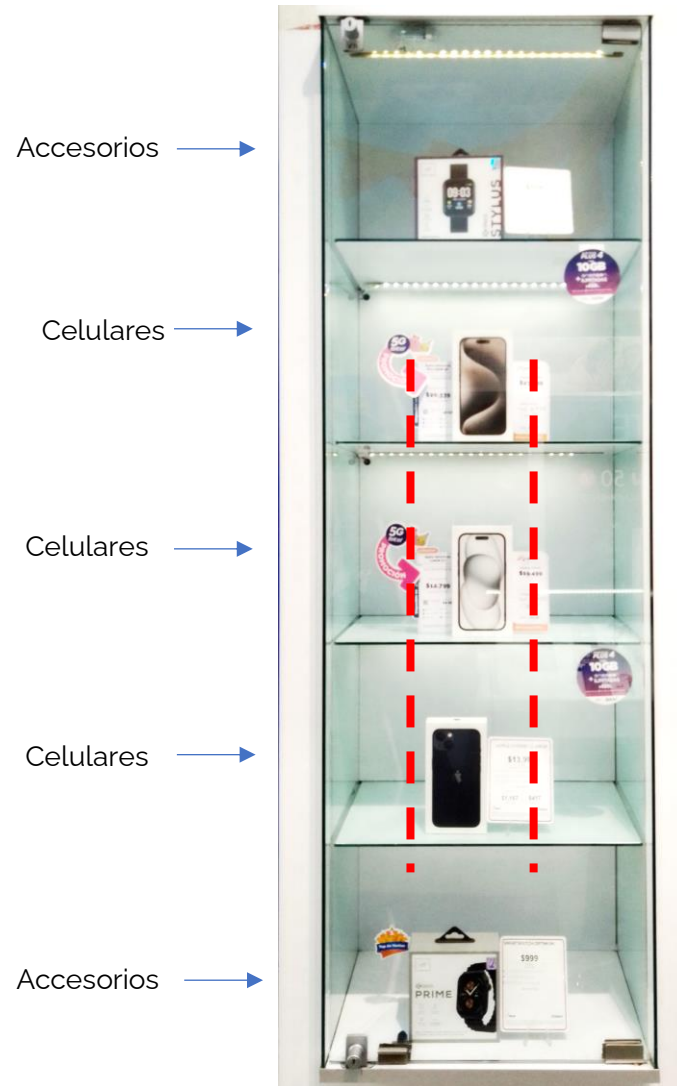
- Espacios del centro colocar equipos celulares como se muestra en el esquema.
- **ESTA EXHIBICIÓN SOLO APLICA SI NO TIENES MÁS ESPACIO PARA COLOCAR EQUIPOS SIN EXHIBIR EN MOSTRADORES.**
- **ELEGIR EQUIPOS DE UNA MISMA GAMA, (NO MEZCLAR GAMA PREMIUM CON GAMA BAJA, ETC.).**

Vitrina Vertical (Solo accesorios)



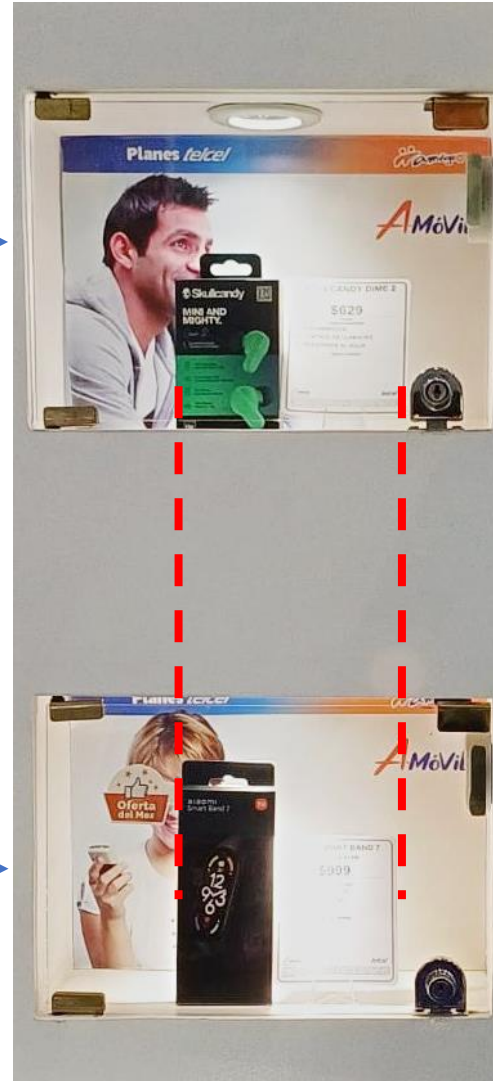
- Espacios del centro colocar los accesorios mas chicos como se muestra en el esquema.
- Procurar colocar accesorios que se complementen entre si para generar la venta cruzada o colocar una gama del mismo tipo de accesorios según el stock de tienda.
- **ESTA EXHIBICIÓN SOLO APLICA SI TIENES ESPACIO SUFICIENTE**
- **ELEGIR ACCESORIOS DE UNA MISMA GAMA, (NO MEZCLAR GAMA PREMIUM CON GAMA BAJA, ETC.).**

Vitrina Vertical y Nichos



Accesorios
o
Equipos

Accesorios
o
Equipos



- Colocar Accesorios llamativos, puede darse prioridad por el tamaño (grandes) el más grande abajo.
- Cada exhibición centrada. (ejemplo líneas **Rojas**).
- Coloca el Equipo celular mas caro arriba y termina abajo con el mas barato procurando sean de la misma Gama.

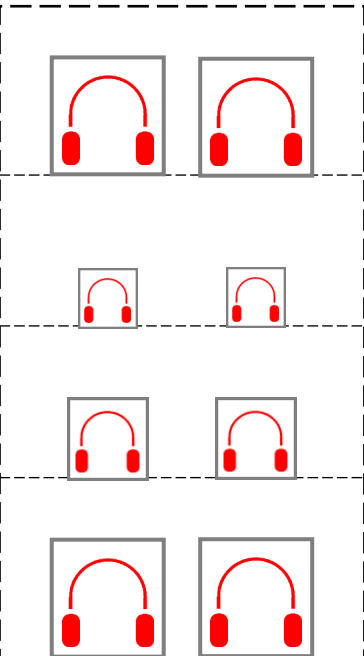
NOTA: Los nichos se exhiben como si fueran un entropaño de vitrina, la selección de los artículos a colocar variará según tu inventario y necesidades de venta.

Vitrina Tipo Torre con Accesorios

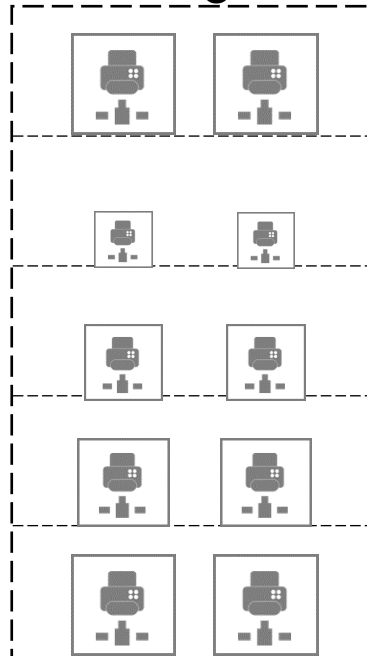
- Numera tus Vitrinas tipo Torre por orden de importancia considerando como numero 1 (de mayor importancia) la Torre con mas tráfico de clientes y asi sucesivamente dejando el ultimo lugar a la torre con menor visión.
- Acomoda los Accesorios en cada cara de tus torres en la secuencia del esquema, (si tienes espacio suficiente puedes colocar un tipo de Accesorio por cara).
- Si no te es posible puedes hacer una exhibición mixta por cara colocando los accesorios de arriba hacia abajo respetando la secuencia de los esquemas que se presentan a continuación:



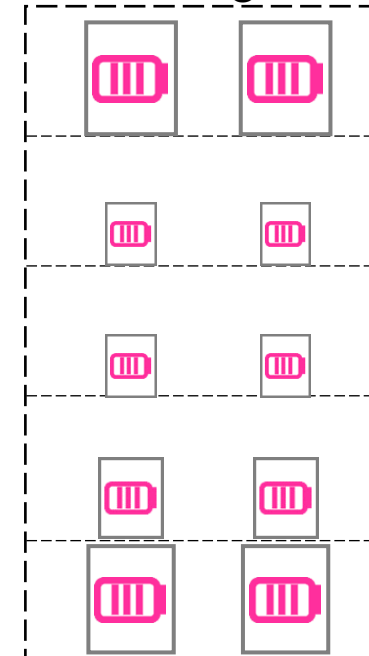
Audio



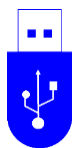
Gadgets



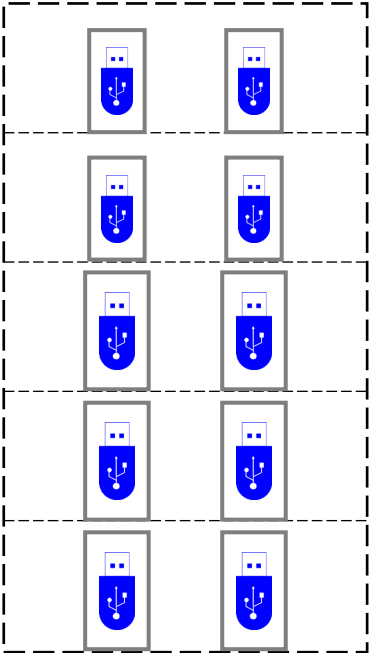
Carga



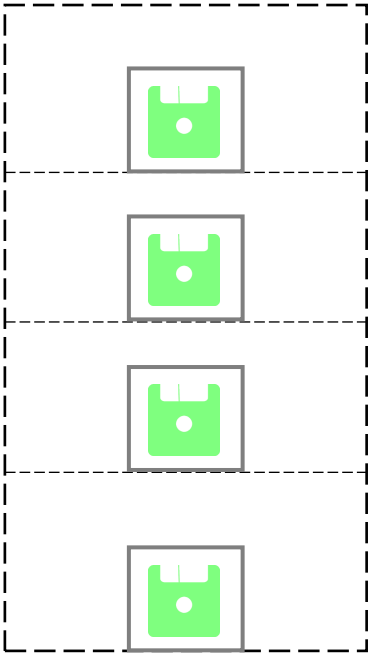
Vitrina Tipo Torre con Accesorios



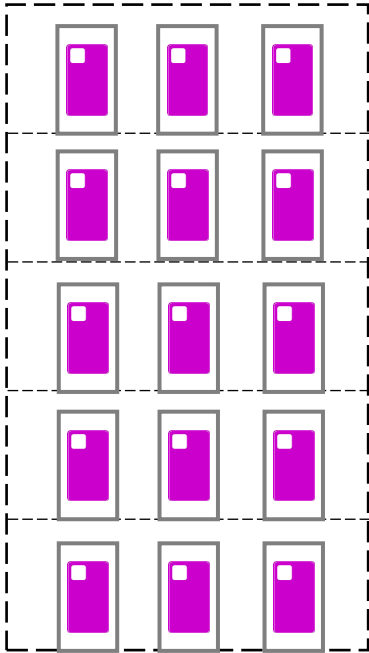
Conexión



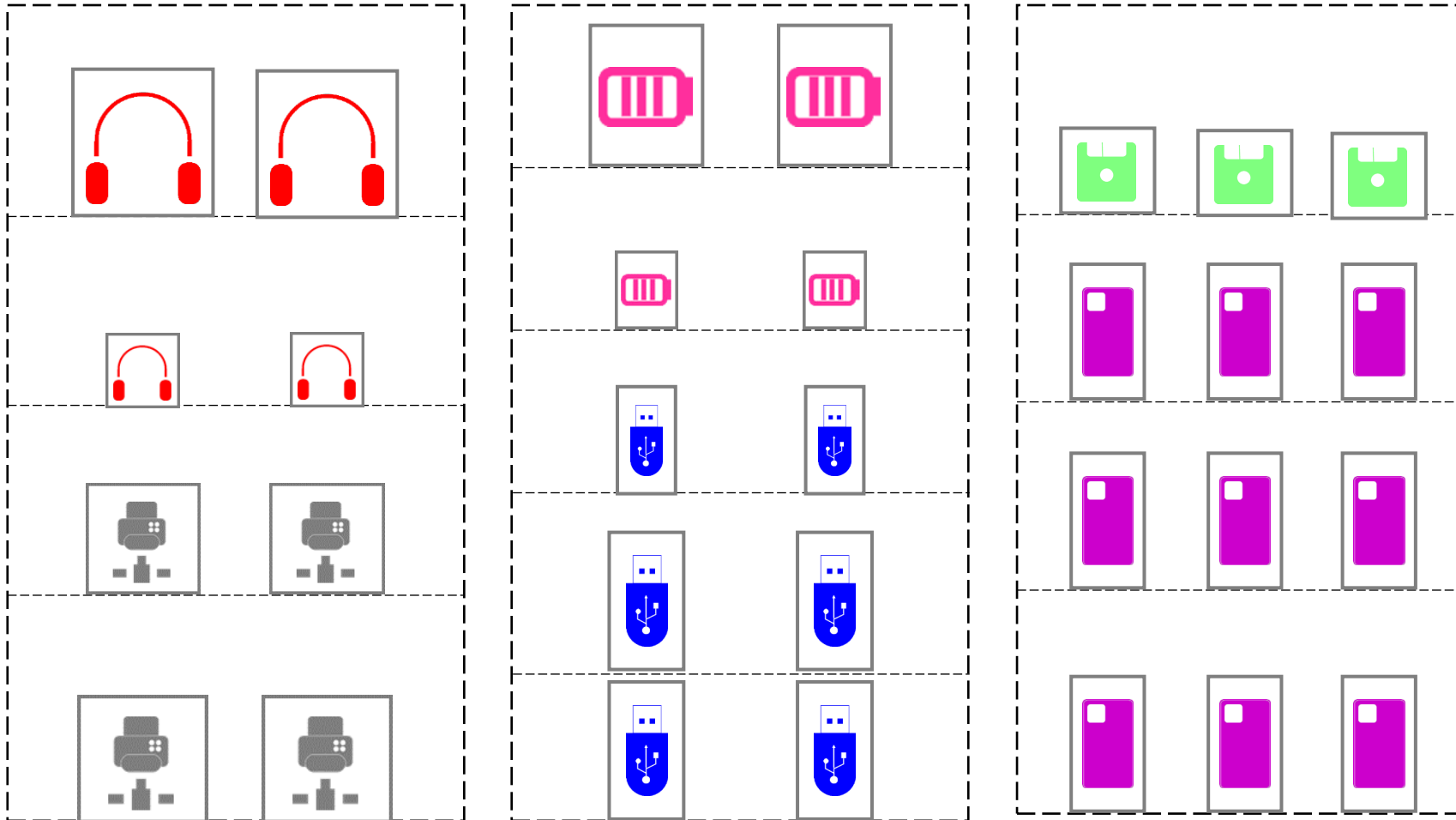
Almacenamiento



Protección

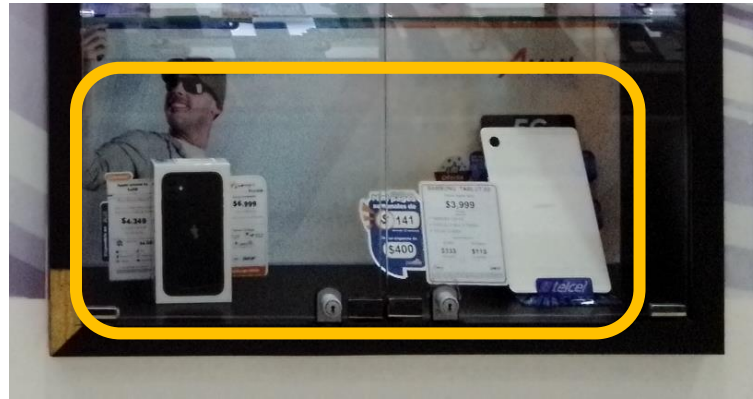


Vitrina Tipo Torre con Accesorios (caras mixtas)



NOTA: La selección de Accesorios y el numero de entrepaños a ocupar puede variar según tu inventario y necesidades de venta, (si tienes alguna duda contacta a VM).

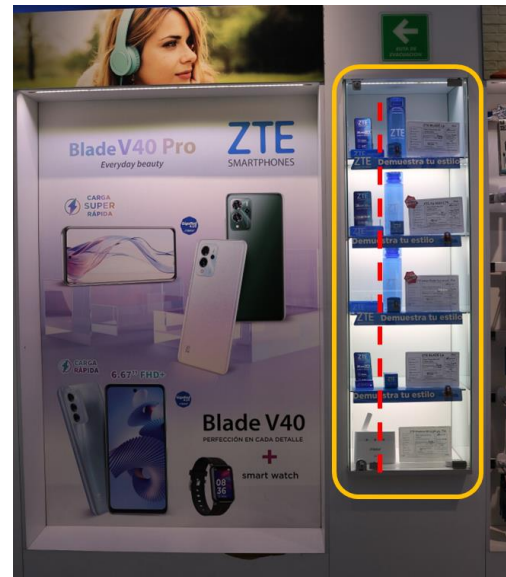
Lo que No debes hacer en Vitrina



Preciadores por encima del ras del entropaño, preciadores del lado incorrecto.



Módems de costado con el precizador a un lado.



Exhibiciones sin alinear, utilización de POP no autorizados y/o artículos promocionales en espacios no asignados.



Poner accesorios al centro y no alienar las exhibiciones.

Regla de Exhibición en Mostradores



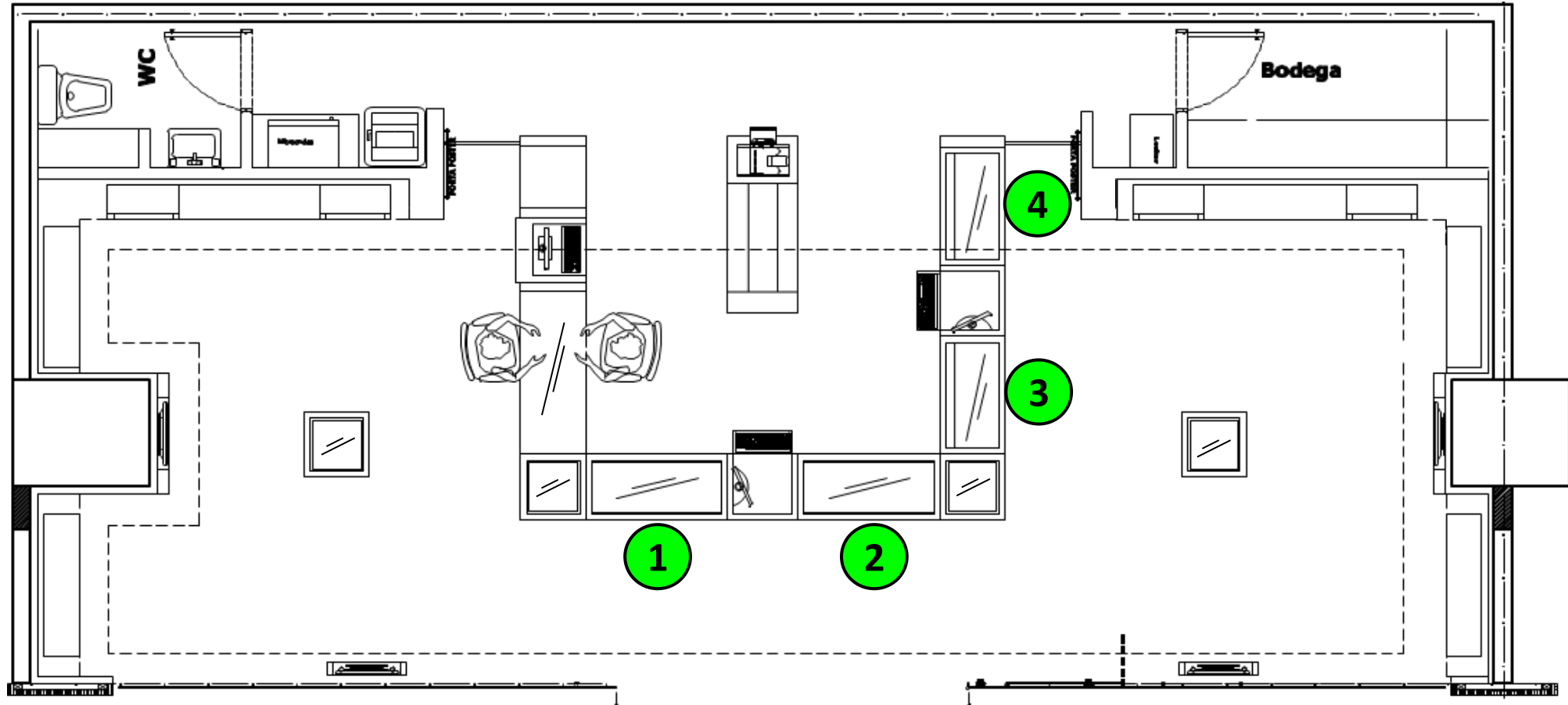
En las próximas diapositivas podrás observar 4 ejemplos de planos con los diseños mas habituales de nuestras tiendas para que puedas tomar como referencia el mas parecido a la tuya.

- Si tu tienda cuenta con vitrinas en una ubicación con mas vista y transito de clientes que tu mostrador principal podrás colocar en este los equipos celulares de gama Premium.
- En cada plano se muestra la manera adecuada de clasificar los equipos celulares por punto de precio.
- **Se colocarán los celulares con el punto de precio mas alto en el primer mostrador, el que tenga mas vista con los clientes.**
- **Se terminará exhibiendo los equipos celulares de precio mas bajo en el mostrador con menos vista.**

1.Exhibición en Mostradores al Centro con Asesores en el Interior



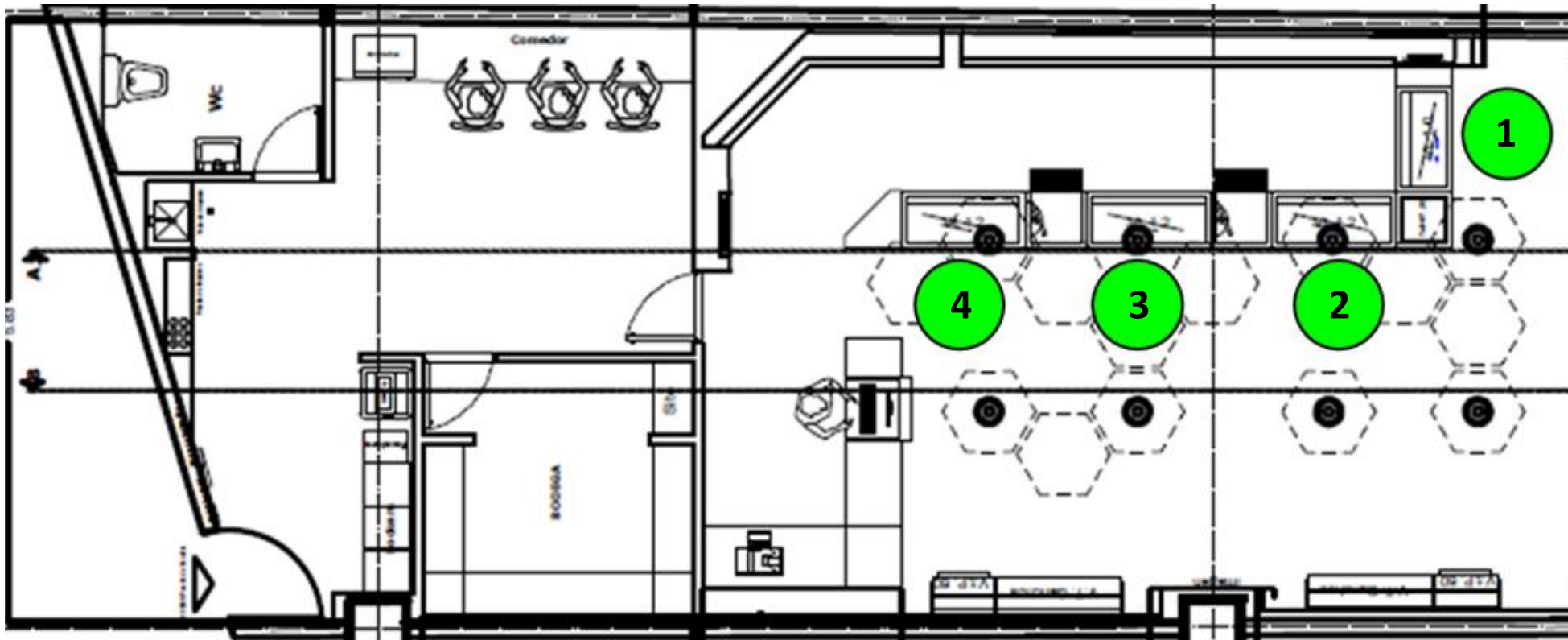
Colocar los equipos más caros en los mostradores y cubos de izquierda a derecha de la entrada hacia el fondo, **el 1 representa el mostrador con los equipos más caros y el 7 el mostrador con los equipos de menor precio:**



2.Exhibición en Mostradores Continuos o en L con Asesores en el Interior



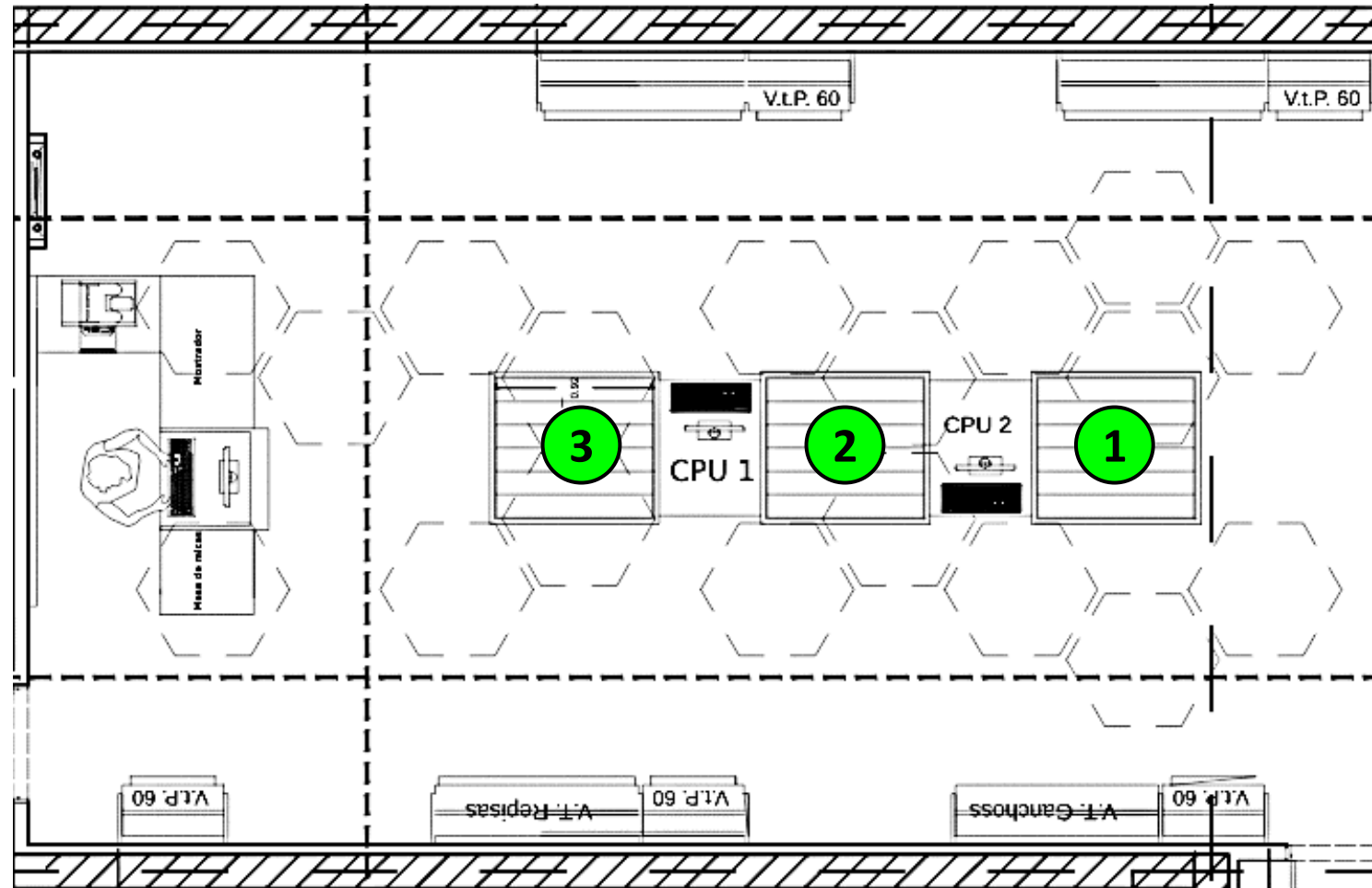
Colocar los equipos más caros en los mostradores y cubos de izquierda a derecha o de la entrada hacia el fondo, **el 1 representa el mostrador con los equipos más caros y el 4 el mostrador con los equipos de menor precio:**



3.Exhibición en Mostradores al Centro



Colocar los equipos más caros en los mostradores y cubos de izquierda a derecha de la entrada hacia el fondo, **el 1 representa los dos mostradores con los equipos más caros y el 3 los mostradores con los equipos de menor precio:**

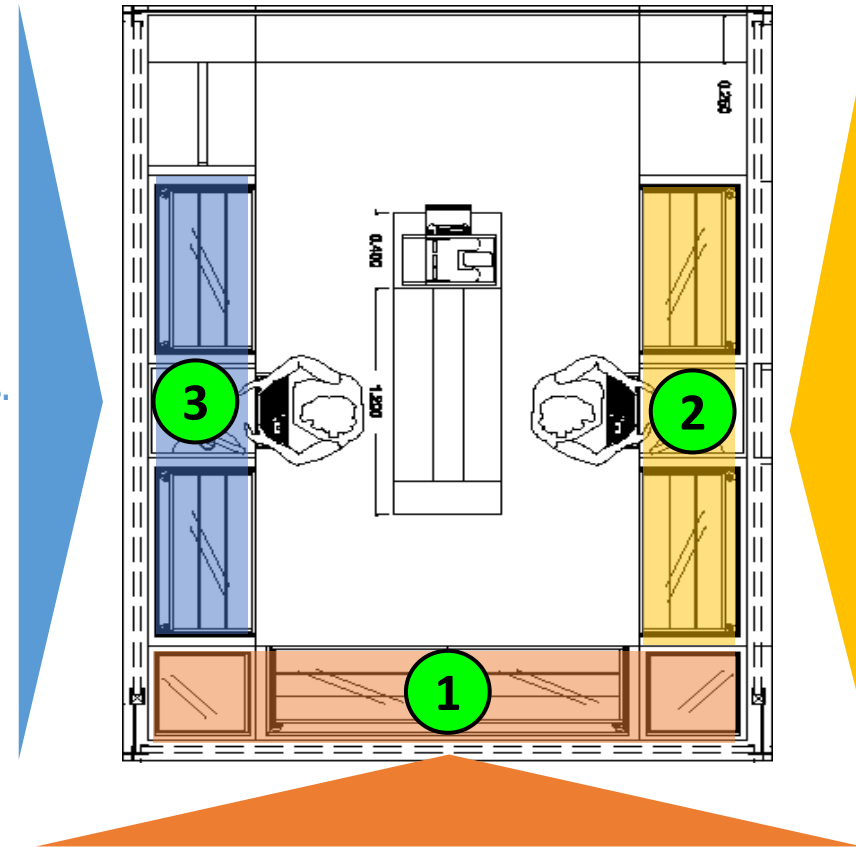


4.Exhibición en Mostradores de Módulos



Colocar los equipos más caros en los mostradores y cubos de izquierda a derecha de la vista principal hacia atrás, **el 1 representa los espacios de exhibición con los equipos más caros**, **el 2 representa los espacios con la segunda vista mas importante** debido a que en este módulo la afluencia es mayor del lado derecho que en el pasillo del lado izquierdo y **el 3 son los mostradores con los equipos de menor precio**:

Vista con el menor tránsito de personas.



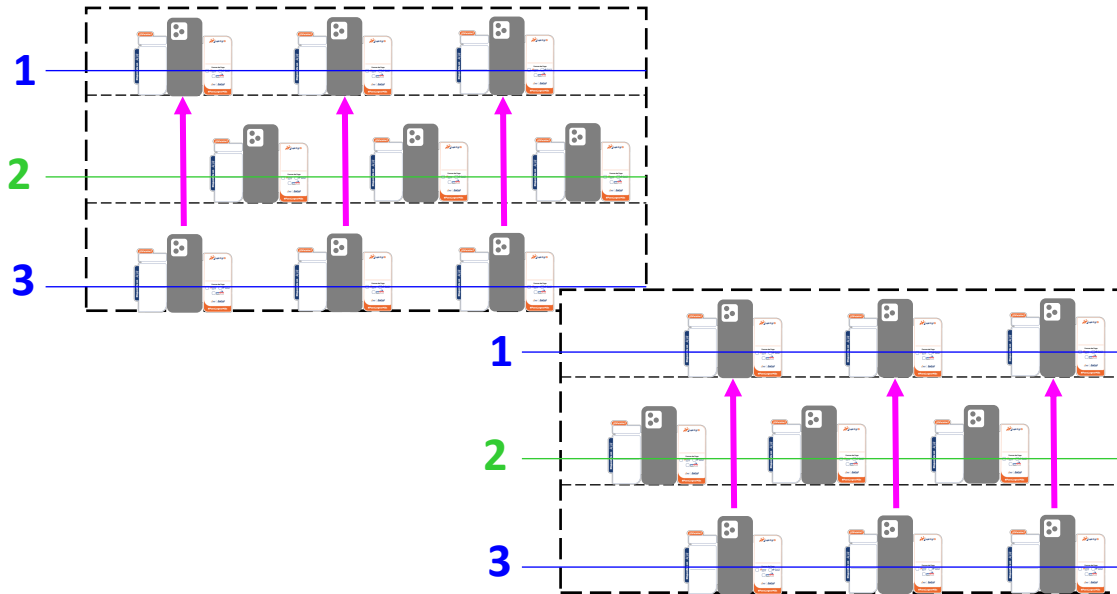
Segunda vista mas importante debido a que en este módulo la afluencia es mayor del lado izquierdo que del derecho.

Vista principal con el mayor tránsito de personas.

Mostradores

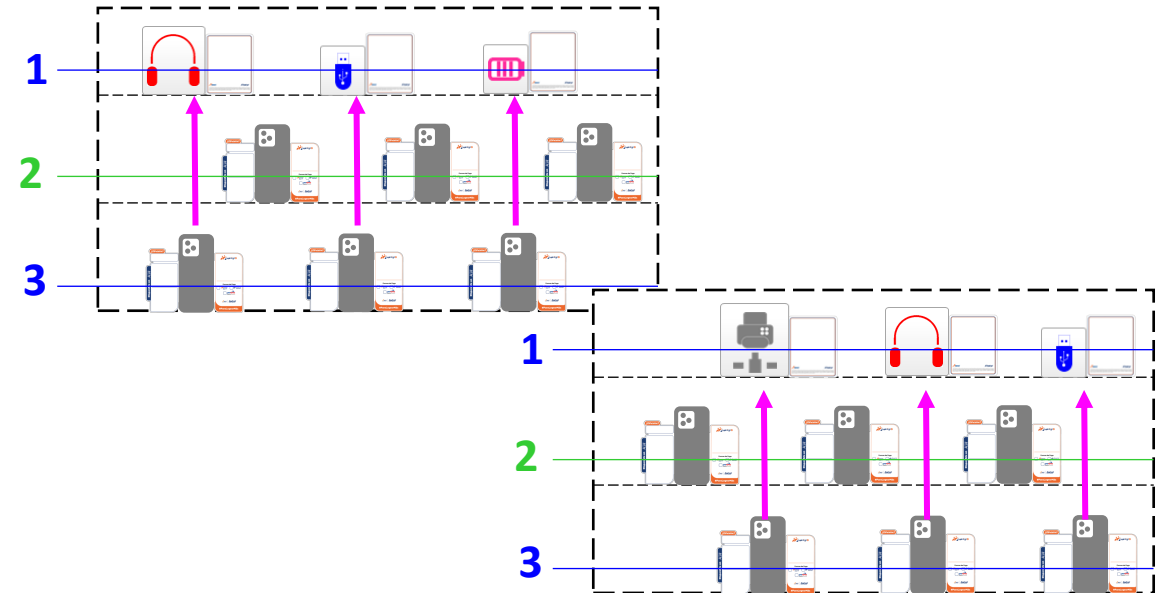
■ Opción 1: Solo Equipos celulares

- La línea 1 y línea 3 deberán estar alineadas.
- Desfasar horizontalmente la línea 2. (Esto ayudará a que no se tapen los celulares entre ellos y a dejar siempre un espacio del lado izquierdo para distintivos).
- Alinea verticalmente equipos y preciadores. (ejemplo flechas **Fucsia**).



■ Opción 2: Equipos celulares y Accesorios

- Accesorios solo deberán colocarse en la fila superior. Coloca sólo un Accesorio por categoría.
- Acomodar los accesorios del más chico al más grande de izquierda a derecha o de tamaños similares en un mismo mostrador. Estos nunca deberán ser de un precio superior al equipo mas barato del mostrador.
- La línea 1 y línea 3 deberán estar alineadas como en el esquema.
- Desfasar horizontalmente la línea 2. (Esto ayudará a que no se tapen los celulares entre ellos, y a dejar siempre un espacio del lado izquierdo para distintivos).
- Alinea verticalmente equipos y preciadores. (ejemplo flechas **Fucsia**).



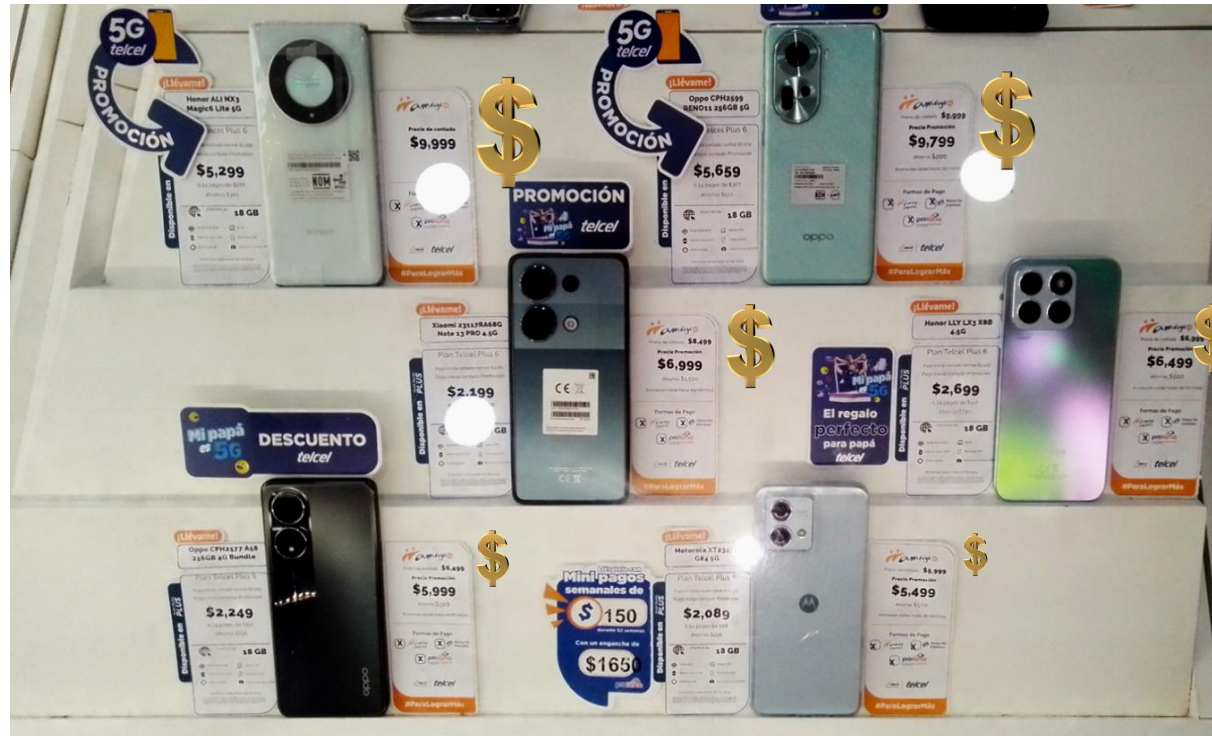
Nota: La disposición de los Artículos con sus preciadores puede variar según los espacios de tus mostradores y el stock de tu tienda, la pauta esencial es dejar espacio del lado izquierdo de cada artículo para la colocación de distintivos en el momento que se requiera y evitar empalmar equipos, distintivos y preciadores.

Mostrador solo Equipos



Opción 1

- Alinear Equipos celulares y Preciadores. (El espacio y la disposición, variará por el tamaño del mostrador y el stock de producto).
- **Basándonos en el costo de precio promoción o en el caso de no tener promoción en el precio de contado**, alinear los Equipos celulares de manera horizontal iniciando con el equipo mas caro arriba de izquierda a derecha y termina abajo a la derecha con el equipo mas barato como se ilustra con el símbolo "\$". (Dejar siempre un espacio del lado izquierdo de los equipos para los distintivos).
- Colocar equipos fuera de su caja a excepción de equipos de Gama Premium.



Resguardo y Exhibición con Display Cards

(Modelos definidos por el área de Compras)

Regla General: Los dispositivos móviles estipulados en el listado oficial de Compras permanecerán resguardados en su empaque original; en su lugar, se exhibirá exclusivamente la Display Card (impresión autorizada). Puedes consultar el procedimiento correcto en el video del siguiente enlace: <https://youtube.com/shorts/MyjFfIJzFck?feature=share>

Exhibición Regular: Todos los demás dispositivos deberán exhibirse fuera de su empaque (físicos), incluyendo aquellos que formen parte de un empaque con obsequio..



Display Cards en mostradores principales



Display Card en portaequipos de acrílico (con o sin logo Telcel)

IMPORTANTE: Queda estrictamente prohibido exhibir cajas físicas o aplicar criterios ajenos a la norma oficial (por ejemplo, resguardar por decisión propia según el costo del equipo).

Atención a dudas: Para cualquier consulta sobre este lineamiento, contacta al área de Compras vía correo electrónico: olivia.rosales@a-movil.com

Mostrador Equipos y Accesorios



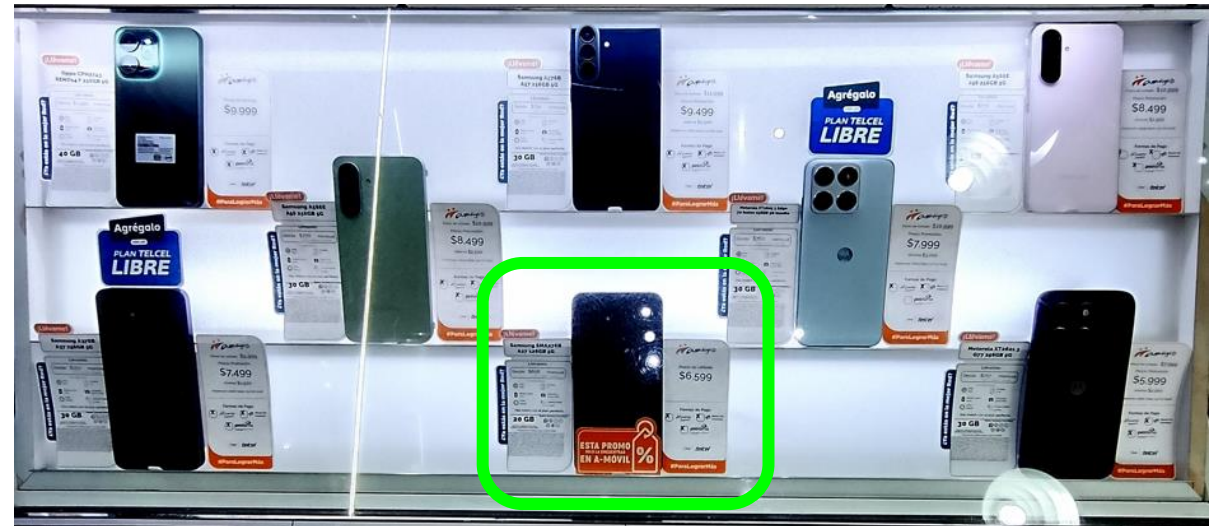
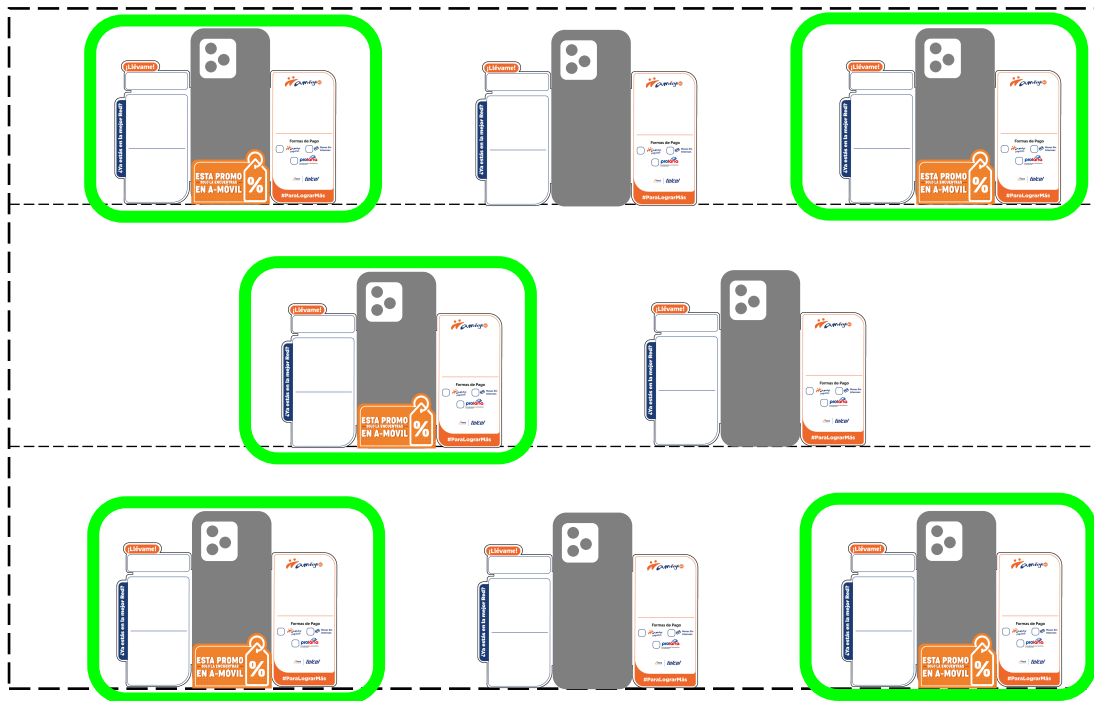
Opción 2

- **Basándonos en el costo de precio promoción o en el caso de no tener promoción en el precio de contado,** alinear Equipos celulares y Preciadores. (El espacio y la disposición, variará por el tamaño del mostrador y el stock de producto).
- Alinear los accesorios horizontalmente empezando con el empaque mas chico a la izquierda y terminando con el empaque mas grande del lado derecho o colocar empaques del mismo tamaño (Dejar siempre un espacio del lado izquierdo de los equipos para los distintivos).



Distintivos en mostrador

- **Exhibición con distintivo temporal**, cualquier distintivo chico o grande irá con base en el comunicado correspondiente.
- **Únicamente el distintivo de “Esta promo solo la encuentras en A-Móvil” irá sobre el Equipo** como en el esquema y la foto de ejemplo, para tener espacio entre los equipos para la colocación de un distintivo de Prolana u otros en caso de ser necesario. (**No colocar el distintivo de “Esta promo solo la encuentras en A-Móvil” en otra ubicación**).



Distintivos en mostrador

Distintivo “**Agrégalo con un plan Telcel libre**” hay tres diseños, solo utiliza un diseño por mueble va en la parte superior del equipo. Preciador “**Prolana**” va en la parte inferior izquierda de equipos y accesorios como en el esquema y la foto del ejemplo.



Lo que No debes hacer en Mostrador



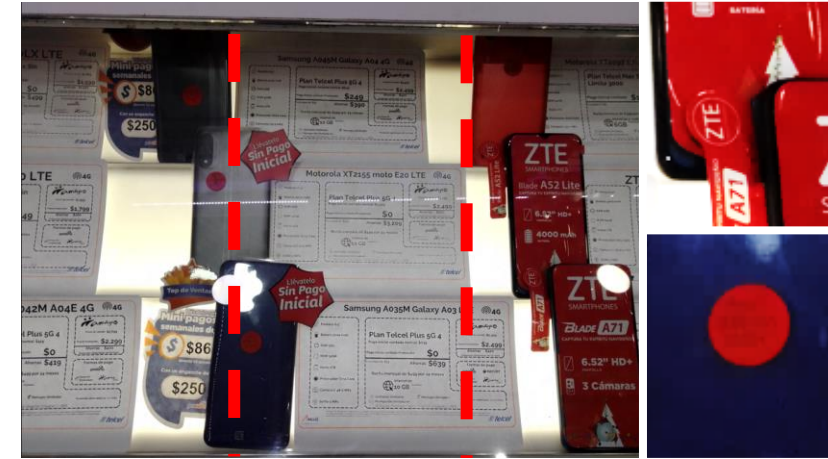
Dejar espacios sin equipos, colocación desaliñada de distintivos.



Dejar embalaje de la caja de Equipos Premium (no se ve la foto del equipo impresa en su caja), colocación desaliñada de distintivos.

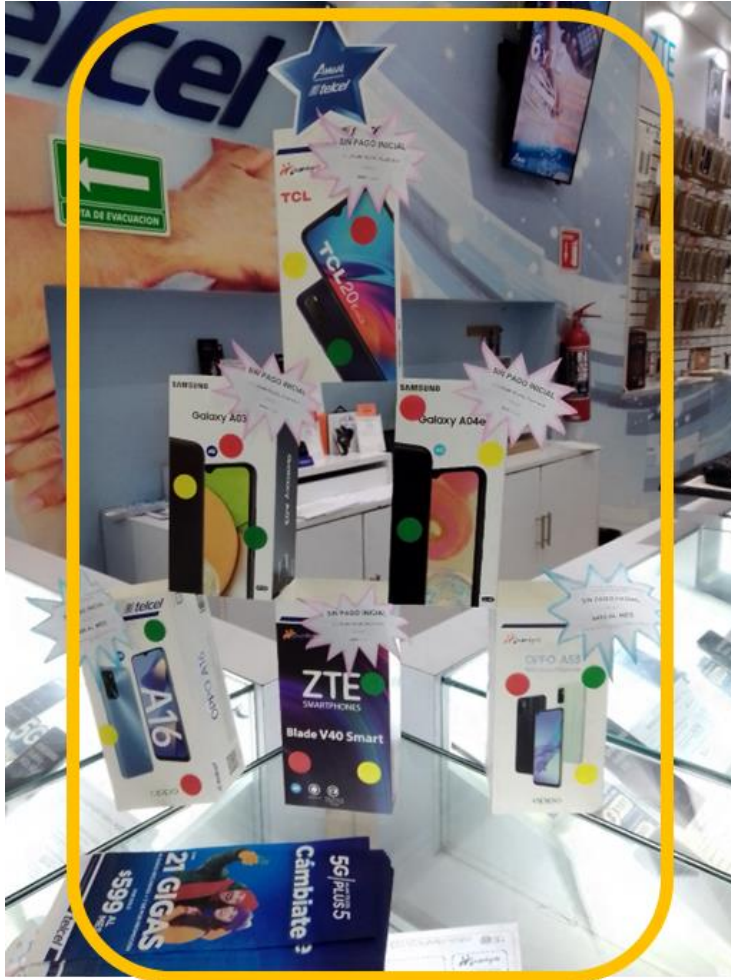


Colocar herramientas de trabajo entre los mostradores.



Exhibiciones desaliñadas, tapar un equipo con otro, exponer frentes y reversos de los equipos, colocar pegatinas con notas hechas a mano.

Lo que No debes hacer en Mostrador

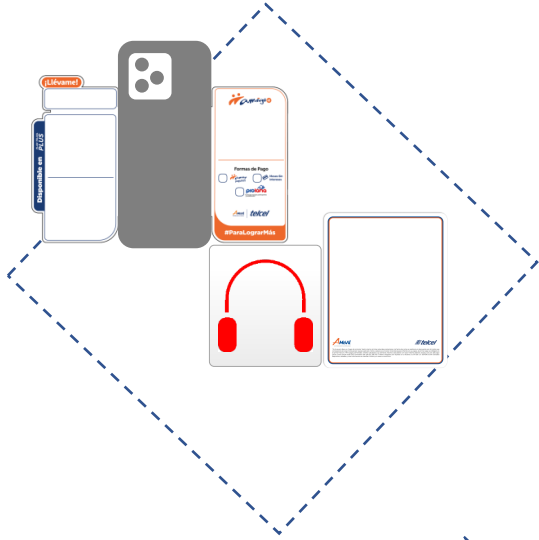


Colocar cosas sobre mostradores "folletos, embalajes, letreros hechos a mano, etc."



Colocar POP no institucionalizado o hecho a mano. Usar los preciadores con planillas no autorizadas.

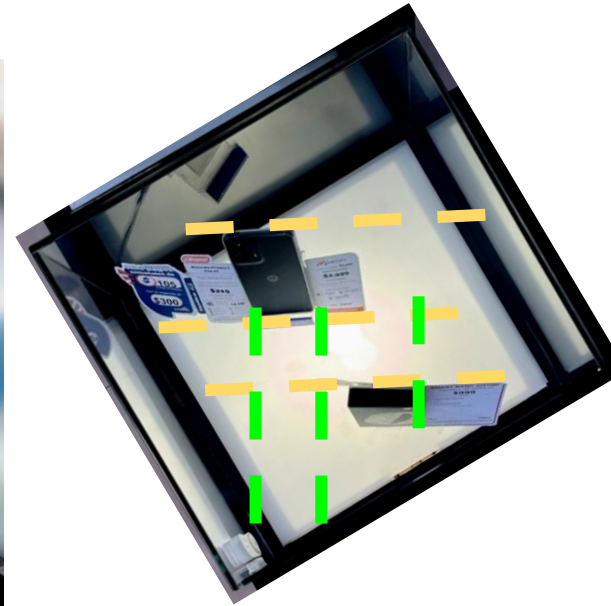
Cubos integrados al mostrador



Orientar equipos en diagonal, la intención es facilitar al cliente el giro natural al recorrer la tienda hacia el siguiente mostrador.

- Colocar un equipo y un accesorio de cualquier categoría.
- Si el tamaño del cubo es muy pequeño colocar solo un equipo celular.
- Se pueden usar para colocación de otros productos como Módems.

Cubos integrados al mostrador (Equipo y accesorio).



- Colocar un Equipo y un Accesorio.

Nota: Si el cubo es demasiado pequeño se puede colocar sólo un producto dando prioridad a un Equipo Celular.



Alienación Vertical.



Alienación Horizontal.

Cubos integrados al mostrador (Modem sin arte y con arte).

Centra el equipo de frente a la vista con mas afluencia de clientes o colócalo en diagonal para tener doble vista.

Coloca el equipo detrás del texto del arte "nunca tapando el texto o los gráficos de este". Si cuentas con el arte y no tienes Modem podrás colocar un equipo celular y un accesorio como se explica en la diapositiva anterior, sin el arte.



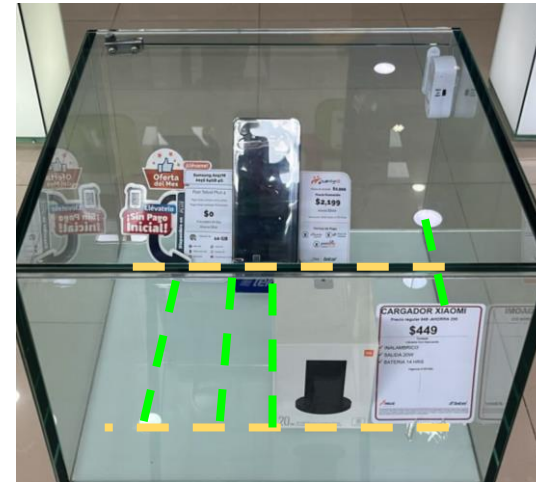
NOTA: Las imágenes son ilustrativas, el arte del esquema no esta en stock y no se producirá (se analiza una nueva implementación).

Cubos tipo isla



- Orientar Artículos de frente hacia la entrada más cercana a la tienda.
- Colocar un equipo y un accesorio de cualquier categoría.
- Si el tamaño del cubo es muy pequeño colocar solo un equipo celular.
- Se pueden usar para colocación de otros productos como Módems.

Cubos tipo isla



- Orientar Artículos de frente hacia la entrada más cercana a la tienda.
- Colocar un equipo y un accesorio de cualquier categoría.
- Si el tamaño del cubo es muy pequeño colocar solo un equipo celular.
- Se pueden usar para colocación de otros productos como Módems.



Alienación Vertical.



Alienación Horizontal.

IMPORTANTE: Imagen ilustrativa los distintivos vigentes son los descritos en esta guía y podrás consultarlos en Materiales POP vigentes 23-07-2026

Cubos tipo isla (Tablet)

- Podrás colocar una **Tablet en su caja o** si lo prefieres **fuera de esta** (*nunca ambas*) sobre un **"Porta Celulares de acrílico"**.
- Comunica los datos que requieras apoyándote de la plantilla de llenado de Excel **"Preciador cuarto de carta_2024"** como en el esquema.
- Los **Distintivos de accesorios** puedes colocarlos en la esquina superior derecha de la Tablet.

Notas:

Puedes colocar cinta adhesiva doble cara bajo la base del **"Porta Celulares de acrílico"** para adherirlo en la base de la exhibición y evitar que la Tablet se caiga con el peso.



"EJEMPLO PRECIADOR"

TLC 8491X
Precio regular \$2,499

\$2,124 ✓

Contado
Tablet

✓ 2GB RAM / 32GB DE ALMACENAMIENTO
✓ ANDROID 11
✓ BATERIA DE 4080 MAH

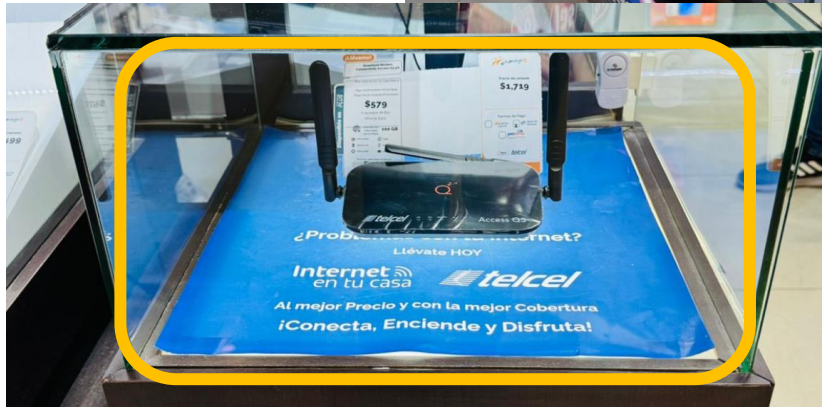
Vigencia: 08/09/23

12 MSI	Minipagos
\$177	\$65
Mensuales	52 semanas

Amóvil **telcel**

*Si el usuario lleva su "pago al comerciante" dentro de los 30 días naturales posteriores a la fecha de corte se realizará un descuento por el monto que corresponda al cargo mensual por equipo aplicado. Venta a plazo en el costo total del equipo ofrecido en su pago, el primer pago se reflejará en la primer factura. Véase pagos semanales. Cuentas calculadas a 52 semanas. Bases calculadas con tasa máxima del 5% anual y con un descuento inicial. Costo inicial total (CITI) promedio del equipo sin IVA. Crédito otorgado por liquidar a su Alcobac. SAPY DE CV 303048 ENR Consulta Requisitos, detalles y más información en tiendas Amóvil y/o www.amovil.com

Lo que no debes hacer en Cubos



Retiro de publicidad obsoleta: Si aún conservas arte publicitario de Internet en Casa, retíralo, destrúyelo y deséchalo. Este servicio ya no se encuentra disponible.

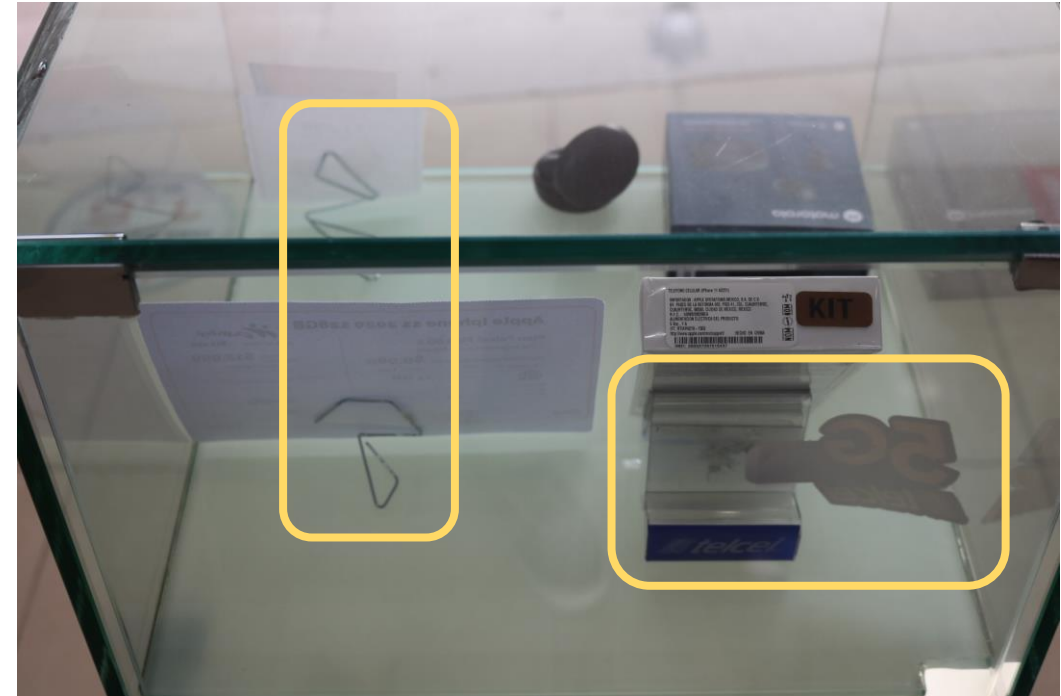


Colocar objetos sobre el cubo.

Lo que no debes hacer en Cubos



Colocar exhibiciones desalineadas y embalajes acostados,

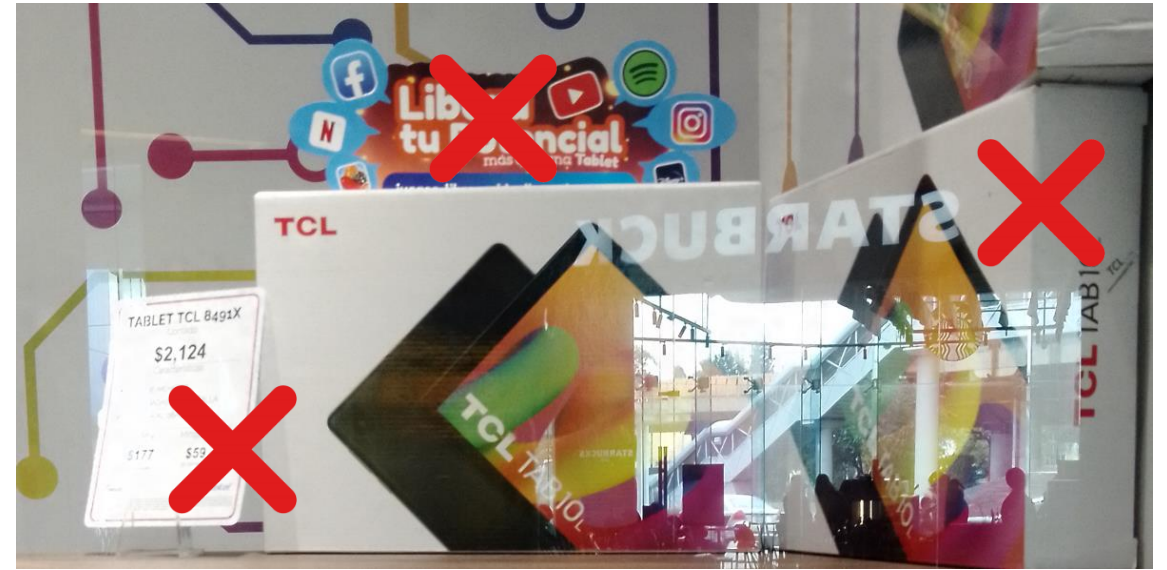


Colocar distintivos en los acrílicos y clips en lugar de acrílicos en los preciaadores.

Lo que no debes hacer en Cubos



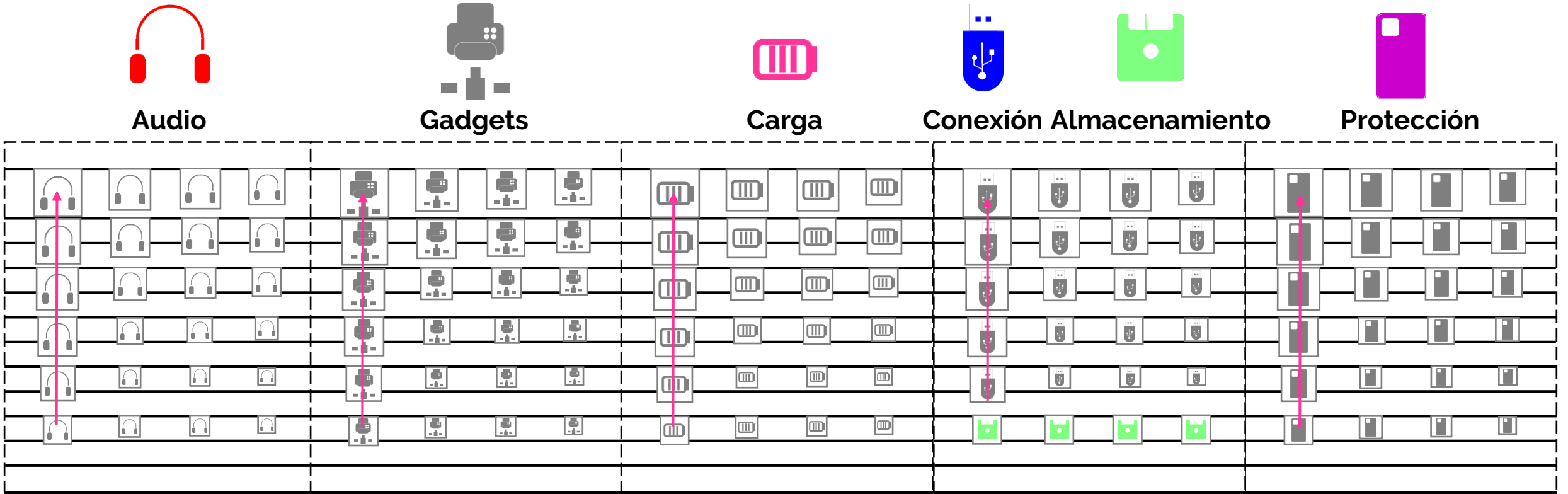
Colocar distintivos y preciadores fuera de las pautas de mercadeo del MVM, sacar la Tablet y dejar también la caja.



Colocar cenefa de Tablets, repetir el artículo, preciador desaliñado y fuera de lugar.

Paneles de accesorios

- Exhibir Accesorios en la secuencia del esquema.
- La Categoría Almacenamiento se acomodará debajo de Conexión.
- Tiendas con varios paneles de accesorios deberán en medida de lo posible y mientras su existencia lo permita, colocar una categoría por panel.
- Se puede usar más de una categoría por panel (panel mixto) pero se deberá respetar el acomodo según el esquema.



Paneles de accesorios exterior



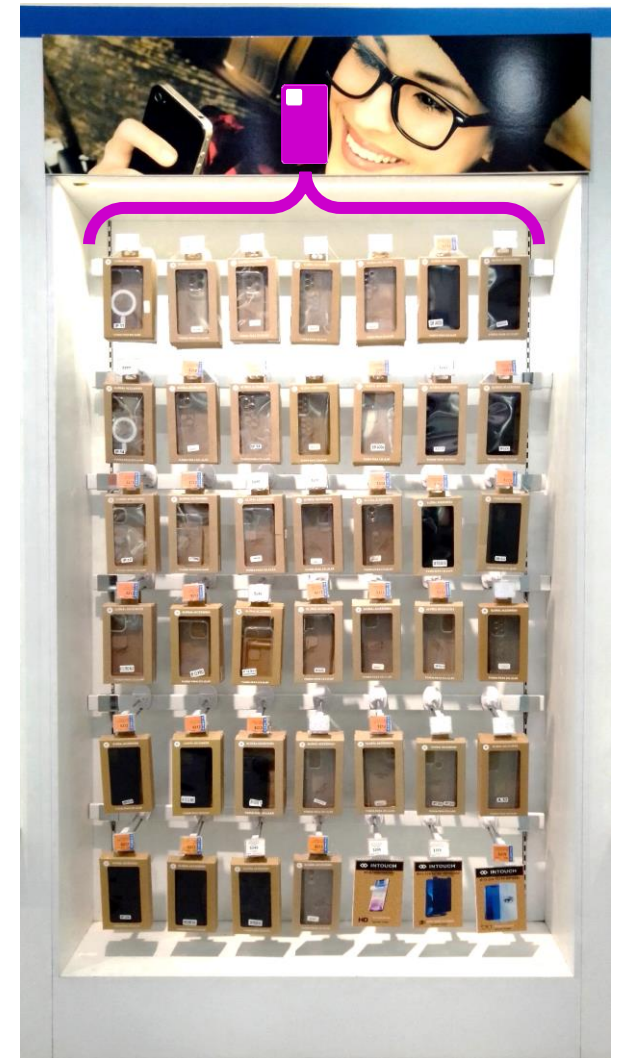
- Colocar mismos Ganchos por fila y columna, para exhibición simétrica.
- Accesorios grandes arriba, y colocar debajo de manera secuencial cajas de menor tamaño.
- Hacer bloques verticales por tamaño y/o color.
- En paneles Mixtos hacer bloques verticales por tipo de Accesorio (Carga-Conexión-Etc.).

Notas:

- **No dejar accesorios en bodega, exhibir todos.**
- **Gadgets que no se pueden colgar colocar en vitrinas, parte baja de paneles interiores, nichos, escaparates o en cubos acompañados de algún equipo si el espacio lo permite.**



PANEL MIXTO



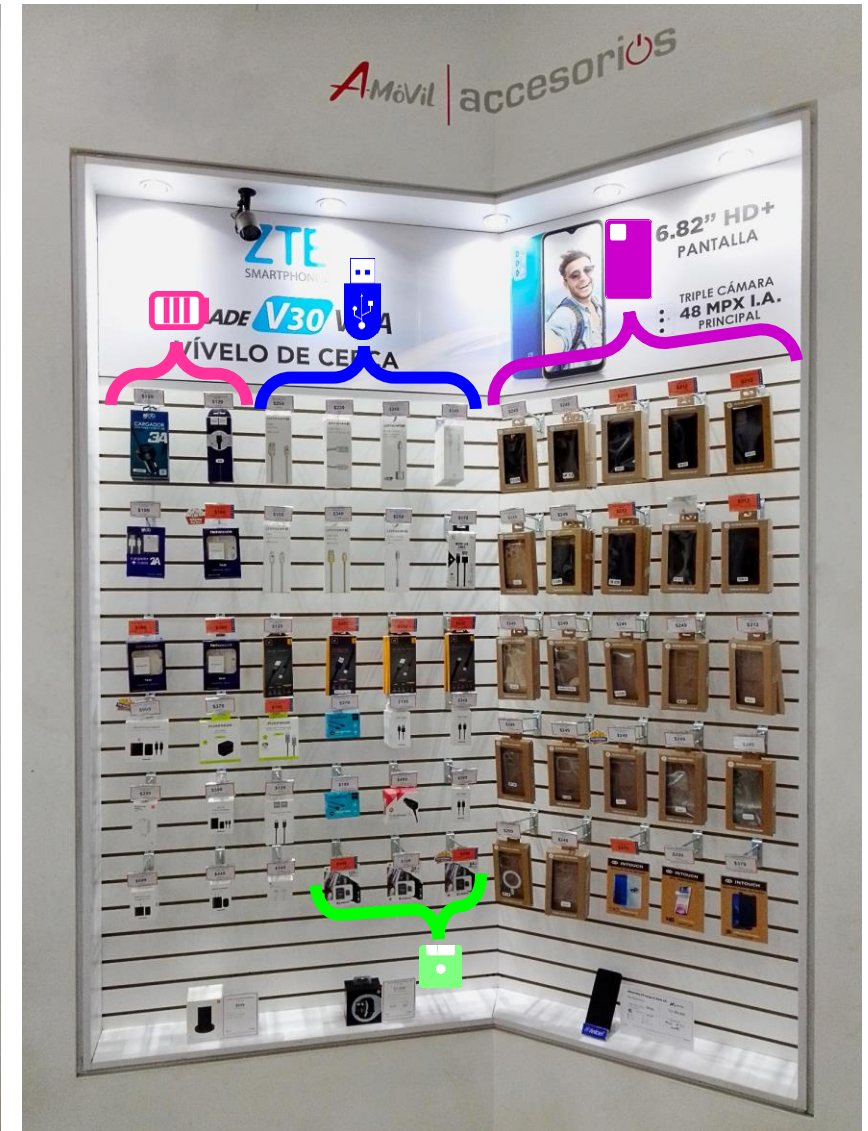
Paneles de accesorios interior



- Colocar mismos Ganchos por fila y columna, para exhibición simétrica.
- Accesorios grandes arriba, y colocar debajo de manera secuencial cajas de menor tamaño.
- Hacer bloques verticales por tamaño y color.
- En paneles Mixtos hacer bloques verticales por tipo de Accesorio (Carga-Conexión-Etc.).

Notas:

- **No dejar modelos de accesorios sin exhibir en bodega, exhibir todos.**



Lo que no debes hacer en los Paneles



Exhibición desalineada con distintas líneas de ganchos y aires excesivos en la parte superior.



Artículos de limpieza y trabajo sobre espacio del Panel para exhibición de producto.

Línea adicional

Equipos Celulares de Línea Adicional.

- Alinear Equipos celulares y el Preciador como en el esquema.
- Su colocación será dentro de la clasificación de los equipos celulares, en mostradores o parte baja de paneles (según las posibilidades de exhibición de tu tienda).
- Comunica los datos apoyándote de la plantilla de llenado de Excel "**Preciador cuarto de carta línea adicional_2024**" como en el esquema.

NOTA: No colocar preciadores adicionales de oferta pegados en el Preciador o el Equipo.



Lo que no debes hacer con distintivos



Dejar embalajes de teléfonos Premium que tapan la foto del equipo, Equipos y distintivos desaliñados, distintivos no vigentes. (Colocarlos con base en las indicaciones de este MVM)

Lineamientos de Caja



En el área de caja solo debe estar:

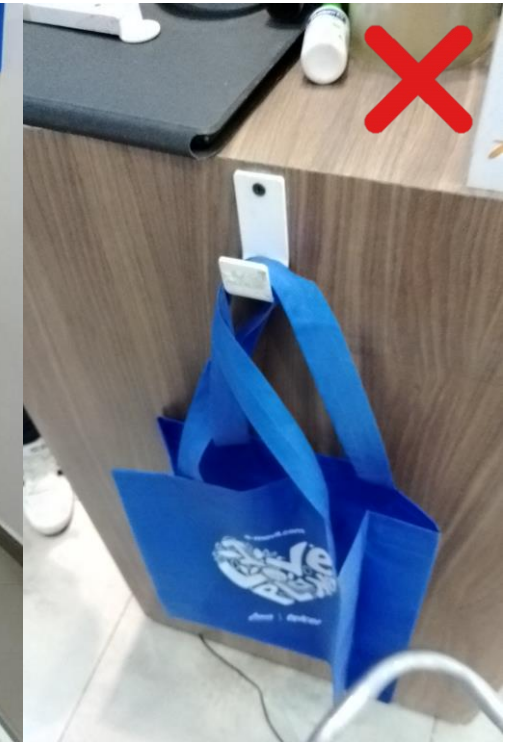
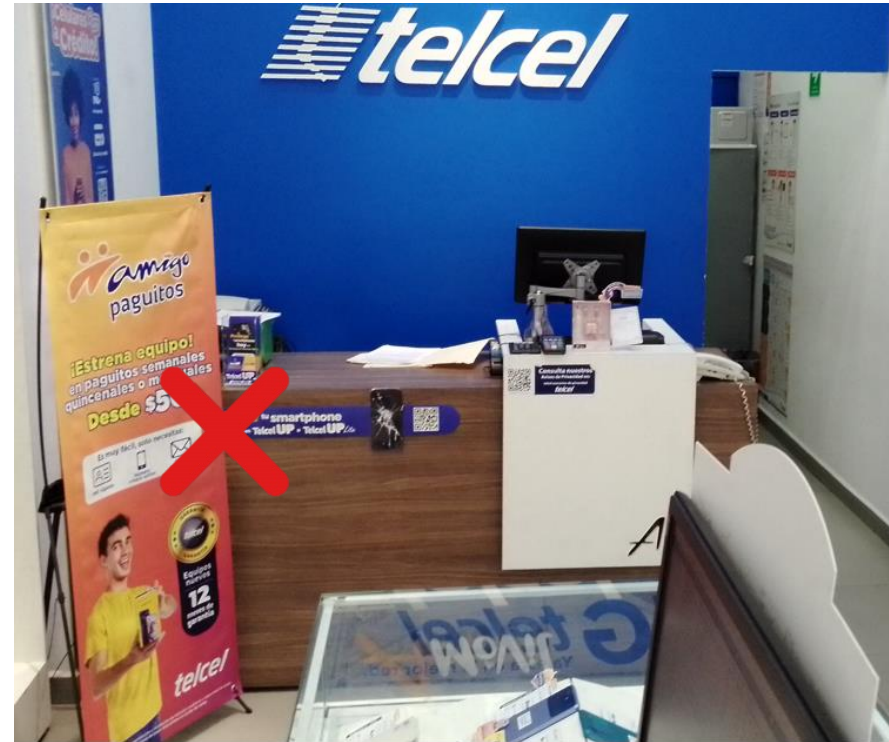
- El gancho de bolsas ecológicas, lector de huellas, la cámara y la terminal.
- La carpeta de Profeco limpia y de forma vertical así como a la vista del cliente.
- Los anuncios oficiales tener a la mano de las autoridades detrás y a un costado de la caja dentro de un acrílico o porta documentos pegado a la pared. **Si en tu plaza no es indispensable tenerlos a la vista resguárdalos donde no se vean y solo mantenlos a la mano.**
- En caso de no contar con otro espacio colocar la cortadora de micas con su cenefa debajo como en el esquema.



Lo que no debes hacer en caja



Mantener POP no solicitado en comunicados y roto, (si tienes un arte en estas condiciones o que no este en un comunicado deséchalo.



Bolsas ecológicas sin surtido, acomodo y precio. Tener herramientas de tienda sobre la caja como tablets, documentos, cables expuestos, gel anti-bacterial. **"YA NO HAY PANDEMIA, MANTENER GEL FUERA DE LA VISTA DE LOS CLIENTES, SI LO SOLICITAN PROPORCIONÁRSELO COMO CORTESÍA".**

No dejar el QR de aviso de privacidad pegado en caja, **"RETIRAR COMO SE PIDIÓ EN COMUNICADO Y LIMPIAR EL PEGAMENTO CON EL LIMPIADOR DE MUEBLES QUE RECIBEN, SOLO APLICA UN POCO DEJA IMPREGNAR UNOS MINUTOS Y DESPUÉS LIMPIA CON UNA MICROFIBRA LIMPIA"** No tapar artes y caja con arañas colocar con base en comunicados.

Tiras de números para el Horario /Con y sin vacante



Coloca los números del horario vigente en tu tienda como se muestra en los esquemas según sea el caso del horario que tengas **(Con vacante o sin vacante)**:

8 8 9 9 10 10 11 11 12 12

Con vacante

TE ESTAMOS BUSCANDO
Únete a nuestro equipo de trabajo

Tel. 55 5096.9030
Ext. 534 / 555 / 559 / 576
reclutamiento@amovil.com
www.a-movil.com

Consulta nuestra oferta de trabajo

Horario de Tienda
Lunes a Domingo

11 a.m. / 9 p.m.

Aviso de Privacidad

Avance en Calidad S.A. de C.V., con domicilio en Presa Salinillas No. 370 Int. 202, Alc. Irigoyen C.P. 15090 Del. Miguel Hidalgo, Ciudad de México, hace de su conocimiento que los datos personales de usted, incluyendo los sensibles, que actualmente o en el futuro obtiene en nuestras bases de datos, serán tratados y/o utilizados por Avance en Calidad S.A. de C.V. estos se utilizarán con la finalidad de ofrecer la gama de servicios y/o productos, así como para fines de identificación, operación, administración y comercialización.

Por ser Avance en Calidad S.A. de C.V. un intermediario, compartirá su información con Radio Móvil EPSA S.A. de C.V. (TELCEL), salvo que se especifique lo contrario, en términos de lo dispuesto por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (la Ley).

Los titulares podrán ejercer los derechos que les confiere la Ley a partir del 6 de enero de 2012, mediante una solicitud por escrito, ante nuestro encargado de Área de protección de Datos Personales en el Domicilio antes mencionado, o bien enviando su solicitud al correo comunicacion@amovil.com o mediante la página de internet www.a-movil.com

Todas las solicitudes que sean presentadas a Avance en Calidad S.A. de C.V., independientemente del medio utilizado por los titulares, deberán ir acompañadas de la siguiente información:

1. Su nombre y domicilio o medio para recibir comunicaciones.
2. Su identificación o documentos que acrediten la personalidad de su representante legal.
3. Especificar los datos respecto a los cuales desea revocar su consentimiento para el tratamiento de los mismos.
4. Cualquier otro elemento o documento que facilite la localización de sus datos personales.

Le recordamos que el XML (archivo electrónico) es el documento requerido para deducir su compra. Si usted requiere una representación impresa, por favor solicite en el punto de venta una vez emitido su CFDI.

O si usted lo prefiere, podrá emitir su comprobante en nuestro portal www.a-movil.com desde la comodidad de su hogar u oficina.

Consulte nuestro Aviso de Privacidad completo en: telcel.com/aviso-de-privacidad

Atención a clientes
Tel.: 55 5387 1541
comentarios@a-movil.com

Aceptamos pago en:

- Efectivo
- Tarjetas de Débito
- Tarjetas de Crédito

A Móvil
a-movil.com

Sin vacante

Aviso de Privacidad

Avance en Calidad S.A. de C.V., con domicilio en Presa Salinillas No. 370 Int. 202, Alc. Irigoyen C.P. 15090 Del. Miguel Hidalgo, Ciudad de México, hace de su conocimiento que los datos personales de usted, incluyendo los sensibles, que actualmente o en el futuro obtiene en nuestras bases de datos, serán tratados y/o utilizados por Avance en Calidad S.A. de C.V. estos se utilizarán con la finalidad de ofrecer la gama de servicios y/o productos, así como para fines de identificación, operación, administración y comercialización.

Por ser Avance en Calidad S.A. de C.V. un intermediario, compartirá su información con Radio Móvil EPSA S.A. de C.V. (TELCEL), salvo que se especifique lo contrario, en términos de lo dispuesto por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (la Ley).

Los titulares podrán ejercer los derechos que les confiere la Ley a partir del 6 de enero de 2012, mediante una solicitud por escrito, ante nuestro encargado de Área de protección de Datos Personales en el Domicilio antes mencionado, o bien enviando su solicitud al correo comunicacion@amovil.com o mediante la página de internet www.a-movil.com

Todas las solicitudes que sean presentadas a Avance en Calidad S.A. de C.V., independientemente del medio utilizado por los titulares, deberán ir acompañadas de la siguiente información:

1. Su nombre y domicilio o medio para recibir comunicaciones.
2. Su identificación o documentos que acrediten la personalidad de su representante legal.
3. Especificar los datos respecto a los cuales desea revocar su consentimiento para el tratamiento de los mismos.
4. Cualquier otro elemento o documento que facilite la localización de sus datos personales.

Le recordamos que el XML (archivo electrónico) es el documento requerido para deducir su compra. Si usted requiere una representación impresa, por favor solicite en el punto de venta una vez emitido su CFDI.

O si usted lo prefiere, podrá emitir su comprobante en nuestro portal www.a-movil.com desde la comodidad de su hogar u oficina.

Consulte nuestro Aviso de Privacidad completo en: telcel.com/aviso-de-privacidad

Atención a clientes
Tel.: 55 5387 1541
comentarios@a-movil.com

Aceptamos pago en:

- Efectivo
- Tarjetas de Débito
- Tarjetas de Crédito

A Móvil
a-movil.com

Horario de Tienda
Lunes a Domingo

11 a.m. / 9 p.m.

Zona Videograda

Usted está siendo grabado por las cámaras de seguridad de Avance en Calidad S.A. de C.V. "A Móvil" con domicilio en Presa Salinillas # 370 interior 202, Alc. Irigoyen, Del. Miguel Hidalgo, Código Postal 15090, Ciudad de México.

Las imágenes captadas por las cámaras de video vigilancia son para uso interno y salvaguardar las instalaciones de esta tienda y en el perímetro que cubren dichas cámaras.

Para mayor información sobre el uso de sus datos personales puede consultar nuestro Aviso de Privacidad, el cual se encuentra dentro de esta tienda o visitando nuestra página web: www.a-movil.com

Emisión de comprobantes con requisitos fiscales

A nuestros clientes:

Si requiere de comprobante con requisitos fiscales por su compra, se lo podemos imprimir en este momento, por lo que le solicitamos las siguientes datos:

- RFC
- Nombre de la Empresa
- Domicilio
- Régimen fiscal
- Uso de CFDI

Le recordamos que el XML (archivo electrónico) es el documento requerido para deducir su compra. Si usted requiere una representación impresa, por favor solicite en el punto de venta una vez emitido su CFDI.

O si usted lo prefiere, podrá emitir su comprobante en nuestro portal www.a-movil.com desde la comodidad de su hogar u oficina.

A Móvil
a-movil.com

Este ya no se ocupa, si aun lo tienes retíralo y deséchalo.

Te estamos buscando

Únete al equipo de trabajo de A-móvil

Tel.: 5096.9030
ext. 534 / 555 / 559 / 576
reclutamiento@a-movil.com
www.a-movil.com

Aviso de Privacidad

Avance en Calidad S.A. de C.V., con domicilio en Presa Salinillas No. 370 Int. 202, Alc. Irigoyen C.P. 15090 Del. Miguel Hidalgo, Ciudad de México, hace de su conocimiento que los datos personales de usted, incluyendo los sensibles, que actualmente o en el futuro obtiene en nuestras bases de datos, serán tratados y/o utilizados por Avance en Calidad S.A. de C.V. estos se utilizarán con la finalidad de ofrecer la gama de servicios y/o productos, así como para fines de identificación, operación, administración y comercialización.

Por ser Avance en Calidad S.A. de C.V. un intermediario, compartirá su información con Radio Móvil EPSA S.A. de C.V. (TELCEL), salvo que se especifique lo contrario, en términos de lo dispuesto por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (la Ley).

Los titulares podrán ejercer los derechos que les confiere la Ley a partir del 6 de enero de 2012, mediante una solicitud por escrito, ante nuestro encargado de Área de protección de Datos Personales en el Domicilio antes mencionado, o bien enviando su solicitud al correo comunicacion@amovil.com o mediante la página de internet www.a-movil.com

Todas las solicitudes que sean presentadas a Avance en Calidad S.A. de C.V., independientemente del medio utilizado por los titulares, deberán ir acompañadas de la siguiente información:

1. Su nombre y domicilio o medio para recibir comunicaciones.
2. Su identificación o documentos que acrediten la personalidad de su representante legal.
3. Especificar los datos respecto a los cuales desea revocar su consentimiento para el tratamiento de los mismos.
4. Cualquier otro elemento o documento que facilite la localización de sus datos personales.

Le recordamos que el XML (archivo electrónico) es el documento requerido para deducir su compra. Si usted requiere una representación impresa, por favor solicite en el punto de venta una vez emitido su CFDI.

O si usted lo prefiere, podrá emitir su comprobante en nuestro portal www.a-movil.com desde la comodidad de su hogar u oficina.

Consulte nuestro Aviso de Privacidad completo en: telcel.com/aviso-de-privacidad

Atención a clientes
Tel.: 55 5387 1541
comentarios@a-movil.com

Aceptamos pago en:

- Efectivo
- Tarjetas de Débito
- Tarjetas de Crédito

A Móvil
a-movil.com

Horario de Tienda
LUNES A DOMINGO

11:00 am / 9:00 pm

Zona Videograda

Usted está siendo grabado por las cámaras de seguridad de Avance en Calidad S.A. de C.V. "A Móvil" con domicilio en Presa Salinillas #370, Interior 202, Col. Irigoyen, Del. Miguel Hidalgo, Código Postal 15090, México D.F.

Las imágenes captadas por las cámaras de video vigilancia para uso interno y salvaguardar las instalaciones de esta tienda y en el perímetro que cubren dichas cámaras.

Para mayor información sobre el uso de sus datos personales puede consultar nuestro aviso de privacidad, el cual se encuentra dentro de esta tienda o visitando nuestra página web: www.a-movil.com

Emisión de comprobantes con requisitos fiscales

Conforme a lo establecido en las disposiciones fiscales vigentes, los comprobantes con requisitos fiscales que usted requiere por sus compras le serán emitidos a la cuenta de correo electrónico que, para tal efecto nos proporcione.

Le recordamos que el XML (archivo electrónico) es el documento requerido para deducir su compra. Si usted requiere una representación impresa, por favor solicite en el punto de venta una vez emitido su CFDI.

O si usted lo prefiere, podrá emitir su comprobante en nuestro portal www.a-movil.com desde la comodidad de su hogar u oficina.

NOTA: para consultas o aclaraciones, comuníquese a su disposición nuestro correo electrónico: soporte_cliente@a-movil.com

A Móvil
a-movil.com

Horario en tienda/Con y sin vacante



Coloca el horario que te corresponda en medida de lo posible a un costado derecho de la entrada a 30cm del piso como se muestra en la imagen: (Si tu tienda no cuenta con espacio del lado derecho podrás colocarlo del lado izquierdo).



Con vacante

TE ESTAMOS BUSCANDO
Únete a nuestro equipo de trabajo

Tel: 55 5096 9030
Ext: 677 / 639 / 634
comentarios@amovil.com
www.amovil.com

Consulta nuestra oferta de trabajo

Aviso de Privacidad

Avance en Calidad S.A. de C.V. con domicilio en Presa Sanfilas No. 379 B4, 2da. Alc. Brigación C.P. 1500 Del. Miguel Hidalgo, Ciudad de México, hace de su conocimiento que los datos personales de usted, incluyendo los sensibles, que actualmente o en el futuro obtiene en nuestras bases de datos, serán tratados y/o utilizados por Avance en Calidad S.A. de C.V. estos se utilizarán con la finalidad de ofrecer la gama de servicios y/o productos, así como para fines de identificación, operación, administración y comercialización.

Por ser Avance en Calidad S.A. de C.V. un intermediario, comparará su información con Radio Móvil DPESA S.A. de C.V. (TELCEL), salvo que se especifique lo contrario, en términos de lo dispuesto por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares SA Ley.

Los titulares podrán ejercer los derechos que les confiere la Ley, a partir del 6 de enero de 2012, mediante una solicitud por escrito, ante nuestro encargado de Área de protección de Datos Personales en el Domicilio antes mencionado, o bien enviando su solicitud al correo comunicaciones@amovil.com o mediante la página de Internet www.amovil.com

Los titulares podrán ejercer los derechos que les confiere la Ley, a partir del 6 de enero de 2012, mediante una solicitud por escrito, ante nuestro encargado de Área de protección de Datos Personales en el Domicilio antes mencionado, o bien enviando su solicitud al correo comunicaciones@amovil.com o mediante la página de Internet www.amovil.com

Todas las solicitudes que sean presentadas a Avance en Calidad S.A. de C.V. independientemente del medio utilizado por los titulares, deberán ir acompañadas de la siguiente información:

1. Su nombre y domicilio o medio para recibir comunicaciones.
2. Su identificación o documentos que acrediten la personalidad de su representante legal.
3. Especificar los datos respecto a los cuales desea revocar su consentimiento para el tratamiento de los mismos.
4. Cualquier otro elemento o documento que facilite la localización de sus datos personales.

Avance en Calidad S.A. de C.V. se reserva el derecho de cambiar, modificar, complementar y/o alterar el presente aviso en cualquier momento, en cuyo caso se hará de su conocimiento a través de cualquiera de los medios que establece la legislación en la materia.

O si usted lo prefiere, podrá emitir su consentimiento en nuestro portal www.amovil.com desde la comodidad de su hogar u oficina.

Consulte nuestro Aviso de Privacidad completo en: telcel.com/aviso-de-privacidad

Atención a clientes
Tel: 55 5387 1541
comentarios@amovil.com

Aceptamos pago en:

- Efectivo
- Tarjetas de Débito
- Tarjetas de Crédito

Horario de Tienda
Lunes a Domingo

a.m. / p.m.

Zona Videograbada

Emisión de comprobantes con requisitos fiscales

A nuestros clientes:
Si requiere de comprobante con requisitos fiscales por su compra, se lo podremos imprimir en este momento, por lo que le solicitamos los siguientes datos:
- RFC
- Nombre de la Empresa
- Domicilio
- Régimen fiscal
- Uso de CFDI

Le recordamos que el XML, archivo electrónico es el documento requerido para deducir sus compras. Si usted requiere una representación impresa, por favor solicítela en el punto de venta una vez emitido su CFDI.

O si usted lo prefiere, podrá emitir su comprobante en nuestro portal www.amovil.com desde la comodidad de su hogar u oficina.

Amóvil

En este establecimiento no se discrimina por motivos de raza, religión, orientación sexual, condición física o socioeconómica, ni por ningún motivo.

a-movil.com

Sin vacante

Aviso de Privacidad

Avance en Calidad S.A. de C.V. con domicilio en Presa Sanfilas No. 379 B4, 2da. Alc. Brigación C.P. 1500 Del. Miguel Hidalgo, Ciudad de México, hace de su conocimiento que los datos personales de usted, incluyendo los sensibles, que actualmente o en el futuro obtiene en nuestras bases de datos, serán tratados y/o utilizados por Avance en Calidad S.A. de C.V. estos se utilizarán con la finalidad de ofrecer la gama de servicios y/o productos, así como para fines de identificación, operación, administración y comercialización.

Por ser Avance en Calidad S.A. de C.V. un intermediario, comparará su información con Radio Móvil DPESA S.A. de C.V. (TELCEL), salvo que se especifique lo contrario, en términos de lo dispuesto por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares SA Ley.

Los titulares podrán ejercer los derechos que les confiere la Ley, a partir del 6 de enero de 2012, mediante una solicitud por escrito, ante nuestro encargado de Área de protección de Datos Personales en el Domicilio antes mencionado, o bien enviando su solicitud al correo comunicaciones@amovil.com o mediante la página de Internet www.amovil.com

Los titulares podrán ejercer los derechos que les confiere la Ley, a partir del 6 de enero de 2012, mediante una solicitud por escrito, ante nuestro encargado de Área de protección de Datos Personales en el Domicilio antes mencionado, o bien enviando su solicitud al correo comunicaciones@amovil.com o mediante la página de Internet www.amovil.com

Todas las solicitudes que sean presentadas a Avance en Calidad S.A. de C.V. independientemente del medio utilizado por los titulares, deberán ir acompañadas de la siguiente información:

1. Su nombre y domicilio o medio para recibir comunicaciones.
2. Su identificación o documentos que acrediten la personalidad de su representante legal.
3. Especificar los datos respecto a los cuales desea revocar su consentimiento para el tratamiento de los mismos.
4. Cualquier otro elemento o documento que facilite la localización de sus datos personales.

Avance en Calidad S.A. de C.V. se reserva el derecho de cambiar, modificar, complementar y/o alterar el presente aviso en cualquier momento, en cuyo caso se hará de su conocimiento a través de cualquiera de los medios que establece la legislación en la materia.

O si usted lo prefiere, podrá emitir su comprobante en nuestro portal www.amovil.com desde la comodidad de su hogar u oficina.

Consulte nuestro Aviso de Privacidad completo en: telcel.com/aviso-de-privacidad

Atención a clientes
Tel: 55 5387 1541
comentarios@amovil.com

Aceptamos pago en:

- Efectivo
- Tarjetas de Débito
- Tarjetas de Crédito

Horario de Tienda
Lunes a Domingo

a.m. / p.m.

Zona Videograbada

Emisión de comprobantes con requisitos fiscales

A nuestros clientes:
Si requiere de comprobante con requisitos fiscales por su compra, se lo podremos imprimir en este momento, por lo que le solicitamos los siguientes datos:
- RFC
- Nombre de la Empresa
- Domicilio
- Régimen fiscal
- Uso de CFDI

Le recordamos que el XML, archivo electrónico es el documento requerido para deducir sus compras. Si usted requiere una representación impresa, por favor solicítela en el punto de venta una vez emitido su CFDI.

O si usted lo prefiere, podrá emitir su comprobante en nuestro portal www.amovil.com desde la comodidad de su hogar u oficina.

Amóvil

En este establecimiento no se discrimina por motivos de raza, religión, orientación sexual, condición física o socioeconómica, ni por ningún motivo.

a-movil.com

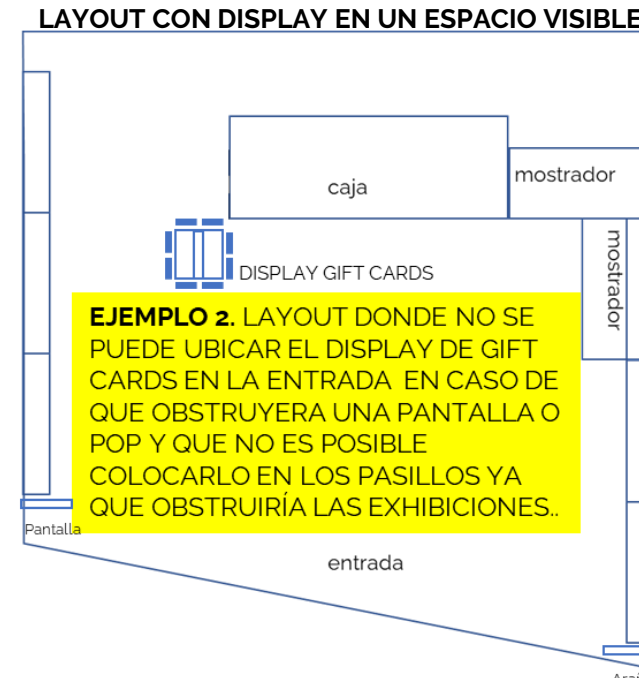
Display de Gift Cards (*Porta Gift Cards*)



- Las Gift Card son artículos de venta complementaria o por impulso, su ubicación prioritaria será en la entrada de la tienda si este no obstruye el paso o tapa algún POP, horario, pantalla, etc.).
- En caso de que no sea posible colocarlo en la entrada la segunda opción es colocarlo cerca a la entrada de la tienda o en un espacio muy visible desde la entrada y donde no obstruya los pasillos o interrumpa la vista de algún POP o mueble con exhibición. (**el ancho mínimo de un pasillo deberá ser de 70 cm para permitir el paso de una silla de ruedas o una carriola**).
- En Módulo colocar el Display de Gift Cards sobre caja o mostradores donde no obstruyas la exhibición.
- Si en la en la entrada solo hay una araña y no tapas nada con el Display de Gift Cards en el otro extremo deberá ir este exhibidor.
- Si hay lona en la raña de alguna campaña temporal la lona de amigo Paguitos debe guardarse.
- **LA LIMPIEZA DEL DISPLAY DE GIFT CARDS DEBE HACERSE TODOS LOS DÍAS ANTES DE LA APERTURA PARA TENER UNA IMAGEN CUIDADA DE TU TIENDA.**



DISPLAY GIFT CARDS TIENDA



DISPLAY GIFT CARDS MÓDULO

Display de Gift Cards (Porta Gift Cards) ejemplos de ubicación



Dos Display de Gift Cards (*Porta Gift Cards*)



- **Si cuentas con dos entradas coloca cada Display en una entrada.** En caso de que no sea posible colocar alguno en la entrada el segundo Display podrás colocarlo cerca de la entrada de la tienda o en un espacio muy visible desde la entrada y donde no obstruya los pasillos o interrumpa la vista de algún POP o mueble con exhibición.
- Si cuentas solo con una entrada, puedes colocar un Display en la entrada y otro en un espacio muy visible desde la entrada de manera que no obstruya pasillos o interrumpa la vista de algún POP o mueble con exhibición.



Display de Gift Cards (Porta Gift Cards) ejemplos de ubicación



Lo que no debes hacer con el Display de Gift Cards



Dejarlo desaliñado
junto con otras zonas
de la tienda..



Dejar sin limpiar debajo y
sobre el Display de Gift Cards.



Colocar letreros no autorizados.

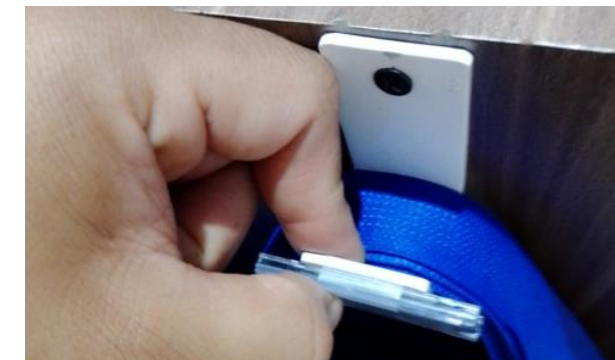


Descuidar la limpieza y el estado del mobiliario y los displays.

Bolsas Ecológicas (Reutilizables)



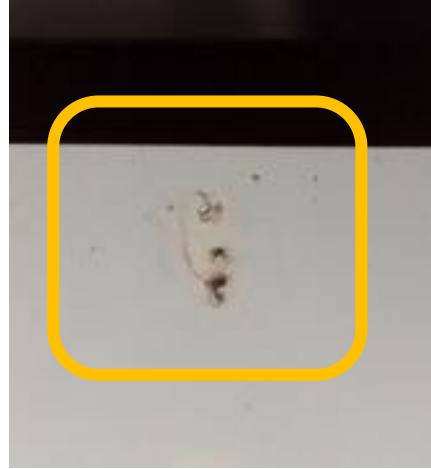
- **Bolsas chicas y grandes pensadas para darles un uso diario sin que apenas se note el desgaste.** Prácticas, económicas y **cuidando del planeta.**
- Colocar un máximo de 6 bolsas en el gancho blanco metálico para bolsas.
- Si tienes bolsas chicas y grandes coloca máximo 3 de cada modelo dejando las grandes atrás y empalmando uniformemente las asas en el gancho de metal.
- Pon el precizador en un acrílico de 3 pulgadas para gancho tipo T pegado con cinta doble cara acolchada.
- Pon uno o dos precios vigentes según la existencia de bolsas de tú tienda.



Lo que no debes hacer con las bolsas



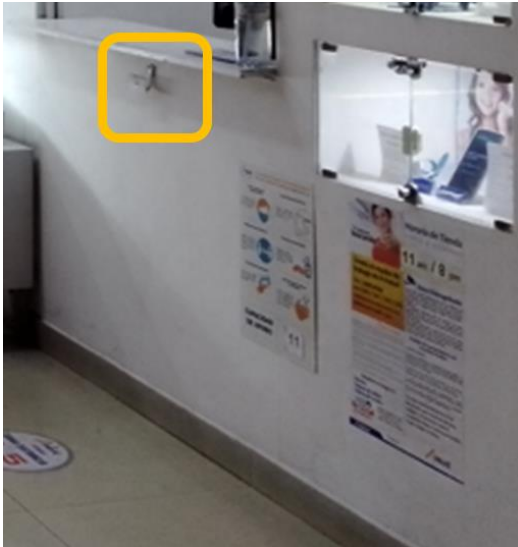
Exhibiciones no solicitadas.



Tener orificios sin el gancho o ganchos rayados y acrílicos rotos.



Sin precio.



Tener el gancho vacío.



Colocar solo una bolsa y el precio atrás del gancho.



Colocar chueco el precio y las bolsas..



Bolsas sin acomodar y sin acrílico.

Este Manual de Visual Merchandising (MVM) es una herramienta de consulta permanente para la operación de la tienda.

Manténlo siempre al alcance del equipo de ventas. Si tienes alguna duda, sugerencia o consulta, no dudes en contactar al área de Visual Merchandising pavel.perez@a-movil.com / red: 5530581656

¡Mucho éxito!