

**Punto de Venta***Recipe Solutions***La máquina de las recetas**

El equipo de la foto está diseñado para formar parte del mobiliario de supermercados, tiendas y ... cualquier otro sitio donde pasen consumidores a los que conocer una receta... puede inducirles a comprar una fruta o una hortaliza.

Con la tecnología disponible en este momento, sustituye al libro que algunos supermercados ponían a disposición del público, en un podio, para hojear y conocer detalles desde proveniencia hasta cómo usar un producto.

Los tiempos cambian... y la necesidad de información del consumidor -que permanece- cuenta con nuevos soportes para satisfacerla.

**Presentaciones***Una degustación vale más...***Marketing**

Igual que una imagen vale más que mil palabras..., una degustación puede ser la diferencia entre animar o no al consumidor a probar un nuevo producto, una nueva receta...

Los cucuruchos con ensaladas de la imagen son una tentación para el paseante; en este caso, de la feria PMA 2005, pero puede serlo también del comprador de una tienda.

**Punto de Venta***Caja para fruterías especializadas***Tomates beef de colores**

Tomates envasados así le pueden interesar también a restaurantes y chefs con imaginación. Son tomates carnosos, los "beef-tomatoes" seguramente con una estructura interior multilocular y de colores. "Emerilds" tiene "protagonista" en el merchandising de la marca.

**Comunicación***El fruto como protagonista***Sharon Fruit, el póster de la marca dice que es dulce**

Los kaki Persimon los han hecho comercialmente populares empresas como Anecoop y el Grupo Medina en España. Pero en la foto de una feria de alimentación americana podemos también apreciar el conjunto de los grandes pósters utilizados para promocionar este tipo de fruto y también el tamaño de las imágenes.

El fruto aquí aparece "grande" y no es sólo para que sea mejor sino para que sea "protagonista", en la tienda y en la "visión" que cojan de él los posibles compradores.

Busque sus productos en...

**[www.horticom.com/empresas](http://www.horticom.com/empresas)**

**Ideas**

*De todas las formas posibles*

**Manzana**

De todos son conocidas las propiedades saludables de la manzana; cada vez hay más evidencias científicas que justifican aquello de "una manzana al día mantiene al médico alejado" (lo que dicho en inglés, que es el original, tiene más gracia, por cierto...).

En las gasolineras francesas se puede elegir ya entre una gama como la que muestra la imagen. Manzanas envueltas individualmente, otras que se agrupan en tandas de a dos y se les pone un plástico - hay más de una variedad para elegir -; y las "zapple", trozos de manzana listos para consumir con solo abrir el plástico que las contiene.



**Imágenes**

*La idea que hay atrás*

**¿A qué quiero asociar la idea de mi empresa?**

En el caso de Giant de California, está claro. Por un lado a una localización geográfica, California. Por otro, a las fresas, que está claro que son gigantes y rojas. Y, sobre todo, a una imagen de deporte y salud.

bandejas termoconfortadas, macetas, containers, macetas termoconfortadas, cerquillos...

**Plásticos Dngag s.l.**

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

C/Disseminats nº2  
 08929 Teià  
 tel: 93 460 76 76 Fax: 93 397 12 53  
[www.plasticosdngag.com](http://www.plasticosdngag.com)

bolsas para flor y planta, cubetas portafior..