



Cuando vendes OASIS, apoyas la educación. Por cada botella vendida, se dona un porcentaje para programas educativos.

BUEN NEGOCIO

Publicación mensual de Postobón para sus clientes | Febrero de 2016

04
¡COLECCIONAME!

BUEN MENSAJE

- **EDITORIAL**
Sigamos con el buen negocio.
- **EXPERTO POSTOBÓN**
Hacer de los datos información.
- **EL BUEN EMPRESARIO**
Refresquería La Macarena

BUEN CAMINO

- **BUENA PRÁCTICA**
Comienza 2016 con las marcas ganadoras.

BUEN MOMENTO

- **BUENOS ALIADOS**
Los clientes insignia del país.
- **RECONOCIMIENTOS QUE VALEN**
¡Vale mi Gente! llevando alegría a los tenderos.

Comienza el año ganando con Postobón

Tenemos las bebidas perfectas para distintos momentos del año.



EN PORTADA

HIT naranja en cajita
POR SÓLO \$500



Tete Tea Cajita
La mejor opción
PARA TU LONCHERA

ahora por sólo

\$500

*PRECIO SUGERIDO AL PÚBLICO



NUEVO TAMAÑO

SUS VENTAS
TENDRÁN AÚN
MÁS VIDA CON

CRISTAL
el agua de vida



PET 250 ml

POR SOLO \$500*

*PRECIO SUGERIDO AL PÚBLICO

Postobón

EDITORIAL

Sigamos con el buen negocio

Si algo nos caracteriza como compañía es el buen ánimo y la buena energía que le imprimimos a cada año que comienza.

2016 no ha sido la excepción. En enero arrancamos con las baterías puestas, llevándoles a los colombianos las mejores bebidas e iniciamos llenos de motivación por el gran 2015 que tuvimos como compañía, el cual es resultado de la confianza que Ustedes, nuestros aliados, depositan en nosotros.

Este año queremos seguir fortaleciendo esos lazos y las buenas relaciones que tenemos con ustedes. Por eso, tenemos muchas cosas para ofrecerles: productos, presentaciones, sabores y promociones, que les permitirán crecer su negocio, dinamizar sus ventas y darles a sus clientes grandes momentos de consumo.

Día a día nuestros representantes de ventas los acompañarán y ofrecerán lo mejor de un portafolio dinámico, hecho para todos los gustos. Y lo hacemos así porque sabemos muy bien que juntos podemos enamorar a las personas con la amplia oferta, los buenos precios y las experiencias únicas de marca que les brindamos.

Sigamos haciendo buenos negocios. Sí, ese buen negocio que también le da nombre a nuestra publicación. Juntos, podemos crecer. Aquí estamos para apoyarlos.

Refresquería
La Macarena
vende 220
cajas mes de productos
Postobón
¡Eso sí es un
buen negocio!



La Panadería Refresquería La Macarena en Barranquilla

Jorge Sánchez es un santandereano que comenzó con muchas dificultades económicas. Probó suerte en Venezuela, pero al poco tiempo se dio cuenta de que en Barranquilla estaba su futuro.

Allí, en Currumbá, abrió una tienda ubicada en la Vía 40, donde comenzó a crecer. Paso a paso y pacientemente se trasladó a un lugar más grande y con mejores condiciones, lugar que se convirtió en la actual panadería La Macarena, situada en el barrio Los Continentes. Con mucho esfuerzo, dedicación y apoyo de su familia, Jorge pudo cancelar gran parte de sus deudas y sacó adelante su nuevo proyecto.

Hoy, Jorge ha contado con el acompañamiento permanente de Postobón. Son siete años que hemos estado con él. Por eso, agradece por el apoyo permanente que le hemos brindado, el cual le ha permitido crecer.

El es nuestro buen empresario del mes. Jorge, un visionario que le creyó a las oportunidades y a los buenos aliados.

EXPERTO POSTOBÓN

Cuando los datos se convierten en información



Andrés Rueda Bossio
Director Gestión de la
Información Postobón

¿Sabes cuántos clientes visitan tu negocio? ¿Cuánto compran cada vez que van a su tienda? ¿Cuándo fue la última vez que vino ese cliente? ¿Cuál es el producto que más vende y el que le deja más plática?

Estas son simples preguntas que pueden surgir en tu negocio. Quienes las han sabido responder, tienen una ventaja frente a la competencia. ¿Por qué? Porque han tomado esos datos y los han transformado en información con el objetivo de vender más. ¿Cómo es entonces este proceso? ¿Qué debes hacer? Aquí te proponemos una forma sencilla de hacerlo.

Haz preguntas. Desde las sencillas hasta las complicadas. Piensa qué quisiera saber de tu negocio. Por ejemplo, cuánto vendes por día, qué producto es el más vendido, cuántos clientes atiendes a diario.

Busca los datos que te resuelven estas preguntas. Si tienes un sistema de información, seguro será más sencillo. Si no lo tienes, puedes incluso llevar cuentas sencillas en un cuaderno o en un computador personal. Lo importante es contar con los datos. Por

ejemplo, en un cuaderno anota cuántos clientes van a tu negocio en el día y al finalizar de la semana podrás sorprenderte de la cantidad de personas que atiendes.

Analiza los datos. Destina tiempo a mirar la información que recolectas. Por ejemplo, puedes descubrir que el día que menos clientes piensas que atiendes, es el día que más ingresos obtuviste. Claro, pueden ser cosas que por intuición ya sabes, pero los datos te las confirman.

Aprende de los datos y toma decisiones. Si por ejemplo los datos te muestran que los miércoles las ventas son muy bajas, podrías pensar en tener algún evento especial o dar una oferta para que más personas pasen por tu negocio. Es en esta parte del proceso que los datos se convierten en información para vender más.

Haz seguimiento. Se constante en el registro de los datos. Verifica si después de haber implementado la estrategia, hubo o no más clientes. Solo con los datos te darás cuenta si las acciones que implementaste fueron efectivas.

Tu conoces mejor que nadie tu negocio. Eso es claro. Pero con los datos tendrás una gran herramienta de información para tomar decisiones y así lograr que el negocio prospere y crezca.

BUENA PRÁCTICA

Prográmate y Refréscate

con los sabores que prefieres en

2016

Febrero

"El Carnaval de Barranquilla es hacerlo bien, es hacerlo a la Colombiana"



\$500*

250 ml.

\$1.200*

350 ml.



Marzo

Refréscate en Semana Santa con Mr. Tea y Cristal Agua de Vida



\$1.500*

Pet 600 ml.

\$500*

250 ml.



Abril

En abril "ventas mil con Manzana Postobón"



\$2.000*

Pet 1,5 Litros.

\$4.500*

2,5 Litros.

Mayo

"El día de las Madres... consiente a mamá con todos los colores y sabores de Postobón"



\$1.600*

Litrón.



Junio

"En vacaciones descansa y refréscate con Hiló"



\$1.000*

200 ml.

\$1.300*

300 ml.

BUENOS ALIADOS Aquí están nuestros clientes insignia de este mes. Aliados que con esfuerzo y dedicación encuentran de la mano de Postobón las mejores oportunidades de venta para sus clientes, ofreciéndoles productos para refrescar en cada ocasión.



Doris Díaz
La Gran Esquina de las Variedades-Cúcuta



Orlando Chavarría
Cigarrería San Cayetano- Bogotá



Esperanza Viviescas
Minimerca La Esperanza-Girón

RECONOCIMIENTOS QUE VALEN



¡Llegamos a la redención 100.000 en Vale mi Gente!

Ella es Ana Lucía Julio de Pedraza, dueña de la tienda Super La Económica, ubicada en Bogotá, quien realizó la redención 100.000 de nuestro programa Vale mi Gente.

A ella le premiamos su fidelidad y lealtad con nuestras marcas y le hicimos entrega de una placa conmemorativa, además de productos y merchandising Postobón. Para completar, le sumamos 1.000 puntos adicionales en el programa.

Así como Ana Lucía, tu también puedes ser parte de Vale mi Gente y canjear puntos por premios. Hoy contamos con más de 28.000 afiliados quienes son testigos de todos los beneficios e incentivos que obtienen por pertenecer a la familia Postobón.

EN PORTADA

Mr. Tea a \$500, la mejor opción

Comienza el año con Mr. Tea a \$500. Una excelente opción para que tus clientes disfruten lo mejor del té en presentación tetrapack de 250 ml. Pregunta a tu representante de ventas Postobón por esta nueva presentación.



Agua Cristal, en nueva presentación

Aprovecha el lanzamiento de la nueva presentación de 250 ml PET de Agua Cristal. Véndela al precio sugerido de \$500*, la forma más económica para calmar la sed. Agua Cristal, agua de vida.



Hit, la bebida con jugo de naranja

Hit, la marca líder de jugos en Colombia, tiene grandes noticias para ti. La marca ahora te ofrece Hit Bebida con Jugo de Naranja, en su presentación tetrapack de 200 ml. Y lo mejor es el precio: tan sólo \$500**, excelente opción para tus clientes.



*PVSP: Producto disponible para Cartagena, Barranquilla y Santa Marta.

**PVSP: Producto disponible para Bogotá, Medellín, Barranquilla y Santa Marta.

Recuerda nuestra
Línea de Servicio al Cliente
01-8000-515959
Rosita está para servirte