



¿Sabías que Manzana Postobón es la primera gaseosa color rosado en el mercado y en el mundo?

BUENNEGOCIO

¡COLECCIONAME! 01

Publicación mensual de Postobón para sus clientes | Octubre de 2105

BUEN MENSAJE

- **EDITORIAL**
Hagamos buenos negocios.
- **EXPERTO POSTOBÓN**
Pasión por el punto de venta
- **EL AMIGO EMPRESARIO**
Arlez si sabe de ventas.

BUEN CAMINO

- **ASÍ LO HACEMOS**
El paso a paso de la compra.

BUEN MOMENTO

- **BUENOS GANADORES**
Con nosotros sí se gana
- **A DIVERTIRTE**
Entretenimiento de verdad.

¡Sírvala bien fría!

¡Humm, una Manzana Postobón bien fría! o ¿qué tal un Hit helado? ¿Y qué nos dicen de una botella de agua Cristal? Frío más bebida es la combinación perfecta.

BUENA PRÁCTICA



EN PORTADA

GANA LITRON



LA PROMOCIÓN DONDE TODOS AHORRAN Y GANAN **MÁS FÁCIL**

SQUASH
BEBIDA HIDRATANTE ENERGÉTICA



Ellos son los expertos en fruta



Postobón



EDITORIAL

Hagamos buenos negocios

Somos líderes y como líderes queremos que estes con nosotros

Hoy les presentamos un nuevo medio de comunicación de Postobón: Buen Negocio.

Se trata de una publicación que circula en la revista Entienda y que mes a mes irá creciendo en contenidos e información de interés para Ustedes, nuestros clientes, nuestros aliados en las tiendas, supermercados y negocios donde se venden los productos Postobón, líderes en Colombia.

Este medio de comunicación nos permitirá tener una relación más cercana con ustedes. En él encontrarán temas de interés que ayudan a potenciar sus negocios. Encontrarán también

artículos sobre buenas prácticas, voces de expertos e información sobre lo que tenemos en nuestro portafolio y como compañía.

Juntos, de la mano, como se ayudan entre sí los buenos socios, vamos a estrechar relaciones para que encontremos mayores oportunidades de crecer.

Estamos seguros que Buen Negocio Postobón será de todo su agrado y utilidad. Esperamos que a partir de hoy, y luego de leer esta publicación quede con ganas de que llegue pronto el siguiente ejemplar, que, sin duda, también estará lleno de información de utilidad para usted, su familia y su negocio.

JUAN ROBERTO GARCÍA DUQUE
Vicepresidente de Ventas de Postobón

EXPERTO POSTOBÓN

Sentir pasión por el punto de venta

Jaime Piedrahita, Director Trade Marketing Postobón



Si algo los debe llenar de orgullo es saber que cuentan con un punto de venta en el que miles de personas, día a día, interactúan con ustedes y con los productos y servicios que allí se ofrecen.

La clave para ser exitosos allí está en la pasión, y para eso, es necesario entender su dinámica, identificar las zonas estratégicas y sus momentos de interacción.

Sentir el punto de venta y vibrar con lo que pasa en él, permite crear momentos de consumo diferenciadores frente a un mar de categorías, marcas y presentaciones. Estos momentos a la larga impulsarán las ventas y por consiguiente, ayudarán a la rentabilidad del negocio.

En Postobón siempre hemos apoyado el entusiasmo de nuestros clientes para que su punto de venta sea una experiencia completa. Por eso, los apoyamos para rentabilizar los productos, pensar en el surtido adecuado, tener disponibilidad, exhibición, ubicación y comunicación.

Claro está, buscando siempre satisfacer las necesidades exigentes de los clientes, compradores y consumidores. En conclusión: Somos al igual que ustedes altamente apasionados con el punto de venta.

¡Ya saben, cuentan con nosotros, porque nosotros también sentimos pasión por el punto de venta!

En Postobón siempre hemos apoyado el entusiasmo de nuestros clientes para que su punto de venta sea una experiencia completa.



Arlez sí sabe de ventas

Arlez de Jesús Pavas es dueño de la tienda Mercacentro la Perla, ubicada en el barrio Belén Las Violetas de Medellín. Inició su negocio hace 13 años y lleva 11 de ellos con Postobón.

Si algo caracteriza a Arlez es su organización. Las estanterías de Mercacentro La Perla son impecables. Le gusta, además, comunicar todas las opciones de productos que tiene para ofrecer, conservando el precio sugerido, una clave que le ha permitido tener la fidelidad de sus clientes.

Hay un detalle sobre el que trabaja permanentemente: Tener las bebidas Postobón a la temperatura preferida de sus clientes y para eso se vale de nuestros equipos de frío y el suministro permanente de productos.

Tener a Arlez como ejemplo de vida y perseverancia es todo un orgullo. Por eso, lo apoyamos y acompañamos para que siga creciendo de la mano nuestra.

ARLEZ vende 155 cajas Postobón al mes

¡Eso sí es un buen negocio!

Buen Negocio es la revista de Postobón para sus clientes
Comité Editorial: Oficina de Comunicaciones Corporativas y
Dirección de Trade Marketing Postobón | Escribanos a:
comunicaciones@postobon.com.co www.postobon.com

¿Sabes dónde llamar?

Línea de Servicio al Cliente Rosita: 01-8000-515959



CRISTAL



ACUA DEL NACIMIENTO



BUEN CAMINO

BUENA PRÁCTICA



Frío más bebida, la combinación perfecta

!Humm, una Manzana Postobón bien fría! o ¿qué tal un Hit helado? ¿Y qué nos dicen de una botella de agua Cristal? ¡Claro que las hay! Pero la clave está en el frío.

Frío más líquido es una combinación de éxito y para lograrla hay que tener presente que la refrigeración es un proceso fundamental que les permite a las bebidas tener a punto todas sus características al momento de consumo.

Los productos bien exhibidos y con el frío adecuado presentan una mayor demanda por parte de los consumidores, generando así mayores ventas y utilidades para los negocios. Por eso, Buen Negocio Postobón le trae unas recomendaciones básicas para lograr la atracción del consumidor y lograr así que el frío sea su gran aliado.

Consejos

Los anteojos entran por los ojos. Lo primero que debe hacer es ubicar el refrigerador en un sitio visible y accesible al consumidor y mantener ordenada la exhibición de estos. De esa forma garantizará que el producto se vea atractivo para el consumidor. Por eso, permítale a nuestro representante de ventas que lo asesore. El conoce muy bien qué productos deben estar ubicados de forma especial para que sean altamente atractivos a la vista.

El punto donde se ubique la nevera debe estar limpio y nivelado para el buen funcionamiento del equipo, de las puertas y las tapas. Así se evitarán ruidos y vibraciones indeseables.

La contaminación de la nevera es algo que se debe evitar. Ellas están hechas para almacenar bebidas. Si se introducen otros productos como vegetales, carnes y alimentos perecederos, hay un alto riesgo de que los equipos de frío

Las neveras de postobón ahorran un 30% de energía

y las botellas o bebidas que allí se almacenan adquieran olores. Si eso pasa, ¿adivine quién se da cuenta? Pues el consumidor y con toda seguridad la experiencia no será agradable.

El mantenimiento es vital. Para el buen funcionamiento de los refrigeradores Postobón, se requiere un mantenimiento preventivo anual para garantizar que trabajen bien, que no haya consumos mayores de energía y, por supuesto, evitar gastos a la hora de hacer una reparación o un mantenimiento correctivo.

Unos refrigeradores bien pensados

Los refrigeradores Postobón están dotados con un sistema de energía que proporciona ahorros superiores a un 30%. Cuentan con iluminación tipo LED que asegura diez veces más el tiempo de vida. Las puertas de alta eficiencia garantizan un perfecto cerrado y reducen la transferencia de calor. Además, los gases refrigerantes y las espumas aislantes que usan son libres de agentes dañinos.

ASÍ LO HACEMOS

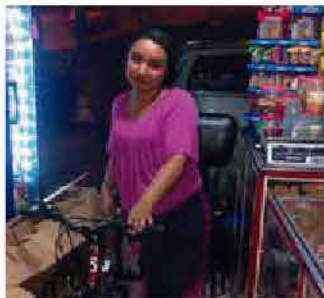
Un proceso que se vive a diario en todo el país

Todos los días, los 365 días del año, los representantes de ventas de Postobón visitan a nuestros clientes en el 90% del territorio nacional para ofrecer un amplio portafolio.

Este es el proceso que ellos hacen y que es posible gracias a su confianza.



BUENOS GANADORES



Sonia Salinas
Tienda Sonia, Bello



Jairo Andrés Ríos
Granero El Gato, Cali



Flor Miriam Arias
Panadería Flor del Valle, Cartagena



Mónica Garnica
Tienda El Botellón, Bogotá



Beatriz Zapata
Tienda Bety, Itagüí

¡¡Felicitaciones a nuestros ganadores!! Participaron con las **RETORNABLES DE POSTOBÓN** y ganaron. Ya van más de 14.000 premiados a nivel nacional por exhibir, refrigerar y vender al precio sugerido las retornables personales de Postobón. Sigue participando, que con nosotros sí hay premios.

ENTRETENIMIENTO DE VERDAD

Sudoku

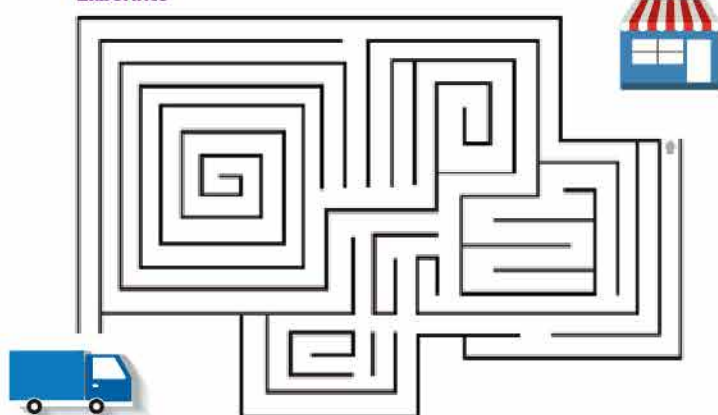
	2		1	7	8		3
	4		3		2		9
1							6
		8	6		3	5	
3							4
		6	7		9	2	
9							2
	8		9		1		6
	1	4	3	6		5	

Sopa de letras

P	O	S	T	O	B	O	N	G	C	E	D	H	C	J	G	O	R
I	L	N	S	G	R	I	Z	L	K	S	I	R	U	S	B	P	F
B	R	A	E	S	H	B	R	I	S	E	A	P	F	Z	I	N	J
I	P	L	S	C	S	D	E	O	U	H	I	J	C	D	K	H	D
E	G	C	O	I	P	Z	A	N	A	I	B	M	O	L	O	C	R
G	A	E	G	U	B	G	D	G	F	I	N	R	P	N	S	O	H
I	N	H	L	F	R	C	P	B	K	P	E	P	E	J	I	B	I
O	A	S	I	S	O	E	J	L	Z	D	F	Q	B	D	S	S	E
F	J	U	H	O	B	S	H	I	G	R	Z	D	R	S	F	G	I
A	E	N	D	G	D	U	A	N	A	Z	N	A	M	K	P	K	D
J	H	I	B	O	N	F	I	N	A	E	D	N	U	L	A	C	H
E	G	A	P	H	P	C	R	Z	B	P	J	A	O	I	L	J	F
U	C	T	F	C	B	Q	I	G	J	R	O	T	U	B	I	C	O
G	D	I	S	O	L	G	F	L	R	E	S	E	S	E	F	I	I
A	J	H	E	I	S	A	N	S	D	J	A	R	G	Z	C	J	H
F	O	I	Z	I	Z	Q	G	O	S	F	H	B	S	H	J	N	G
R	I	B	E	D	N	G	J	I	C	E	I	A	O	R	B	I	A
E	B	Z	K	J	A	R	I	H	S	C	H	H	C	P	D	U	N
P	K	J	E	F	P	I	G	E	N	A	F	N	O	R	P	C	Z

- Postobón
- Bretaña
- Colombiana
- Manzana
- HIT
- OASIS

Laberinto



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



EN PORTADA



Hablan los expertos en fruta

Los niños, los expertos en frutas hablan acerca de la importancia de éstas. Ellos recomiendan a las madres que les compren frutas y qué mejor que hacerlo por intermedio de Hit, los jugos líderes en Colombia. De eso se trata la nueva campaña de esta marca. Por eso, a la hora de vender, nada mejor que recomendar Hit a las madres y a los niños, porque Hit es fruta de verdad.



Squash, nueva imagen llena de energía

Squash, nuestra bebida hidratante, tiene nueva imagen, más deportiva, atractiva, dinámica, y moderna, lo cual le permite ser la bebida perfecta para las actividades físicas del día a día, por sus pocas calorías, sabor refrescante y capacidad de reponer y recuperar la energía perdida en la actividad física y el deporte. De esta forma, Squash y Gatorade se convierten en los aliados perfectos para que promociones bebidas hidratantes.



Gana con litrones

Lanzamos al mercado Gana Litron, una promoción donde las gaseosas Postobón, Colombiana, Pepsi, 7Up, Hipinto y Freskola son las protagonistas.

Los consumidores deben reunir tres tapas premiadas de la presentación Litron 1.25 litros, con las que podrán reclamar un litron gratis. Todas las tapas son válidas. La promoción estará vigente hasta el 17 de octubre de 2015 en las regiones de la costa, santanderes y Cundinamarca.