

# BUENNEGOCIO

Publicación mensual de Postobón para sus clientes | Noviembre de 2015



## ¿Sabías qué?

Colombiana es la bebida que invita a hacer las cosas bien, a hacerlas a la colombiana, mostrando lo mejor que tenemos en el país.

### BUEN MENSAJE

- **EDITORIAL**  
Servicio y opciones ganadoras.
- **EXPERTO POSTOBÓN**  
El servicio, nuestra mejor voz.
- **EL BUEN EMPRESARIO**  
Isabel, una cliente insignia.

### BUEN CAMINO

- **BUENA PRÁCTICA**  
\$500, el precio mágico ganador.

### BUEN MOMENTO

- **BUENOS GANADORES**  
Los clientes insignia del país.
- **A DIVERTIRTE**  
Entretenimiento de verdad.

# A \$500,\* un precio para ganar.

Contenido a precio excelente, eso tenemos para enamorar a tus clientes.

**BUENA PRÁCTICA**

\* Precio sugerido al público



## EN PORTADA

Heineken  
open your world

LA CALIDAD DE SIEMPRE,  
EN LA MEDIDA PERFECTA.

NUEVA HEINEKEN 250ml  
**\$2.000**  
PVP sugerido

PROHÍBESE EL EXPENDIO DE BEBIDAS EMBRIAGANTES A MENORES DE EDAD. EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD.

Nueva campaña

A.L.A. COLOMBIANA  
ES HACERLO BIEN

REFRÉSCATE POR  
**\$1.200**  
PVP sugerido

Retornable  
350 ml.  
**\$1.200**  
precio sugerido

NUEVA  
**CERO**  
CALOR 33

PRUEBA LA NUEVA 7UP

Una 7up auténtica

SE SIENTE BIEN  
ser tú mismo

500 ml

Postobón



### EDITORIAL

## Servicio y opciones ganadoras

Una nueva edición de Buen Negocio Postobón llega a tus manos con más información de utilidad, para ayudarte a dinamizar tu comercio y por consiguiente a generar mayor valor.

Esta vez hablaremos de varios temas. El primero de ellos, el servicio al cliente como un compromiso que tenemos contigo. Por eso, te contamos acerca de la importancia de nuestra línea Rosita, la cual constituye un canal de comunicación idóneo para relacionarnos y encontrar soluciones a diferentes temas que se nos presentan.

Por otra parte, hablaremos del precio sugerido al público, ese valor transaccional que permite aumentar el volumen de ventas y que hoy, gracias a la presentación de 250 ml a \$500, Postobón pone en tus manos para ayudarte a vender más.

Por último, te contaremos novedades de Heineken, nuevas bebidas como Limoneto, la llegada de Manzana y Colombiana Cero a las tiendas y la nueva campaña de Colombiana, que invita a hacerlo bien, a hacerlo a la colombiana.

Esperamos que sea de tu agrado. Sabemos que así será, porque cada día nuestra relación es más cercana, más ganadora.

**JUAN ROBERTO GARCÍA DUQUE**  
Vicepresidente de Ventas de Postobón



Cliente insignia de Bogotá

## Isabel, una cliente insignia

Isabel Cristina es de Medellín, pero así como miles de colombianos, hizo su vida en Bogotá donde hoy es una cliente insignia de Postobón. Ella cuenta que esta aventura en la capital de Colombia no fue nada fácil. Empezó vendiendo arepas rellenas en la calle, pero con perseverancia y el apoyo de su esposo, se fijó una meta: ahorrar y comprar una tienda, la cual, hoy en día es un negocio próspero.

Actitud y ganas de salir adelante son los ingredientes que ella destaca en su vida. Y le ha funcionado, pues es feliz y ha podido sacar adelante a sus hijos. Cuando habla de Postobón, siente gratitud, porque la apoyó y creyó en ella. Hace cinco años adquirió la tienda y desde ese momento, nuestros productos le han acompañado. Por eso, no duda en decir que fuimos parte fundamental para lograr sus sueños.

**Supermercado J.D. vende el promedio al mes de 266 cajas de productos Postobón. ¡Ventas que se traducen en éxito!**

### EXPERTO POSTOBÓN

## El servicio, nuestra mejor voz

Isabel Cristina Lotero Gerente Canales Alternos Postobón



Posta. ¿Te suena ese nombre? Así se llama nuestra línea de servicio al cliente, un espacio en el cual más allá de tomar tus pedidos y dar solución a tus inquietudes, es un canal de comunicación con Postobón.

Con nuestras rositas podrás obtener las mejores promociones, reportar incidentes en la entrega de producto, solicitar mantenimiento, retiro, cambio o traslado de cualquier equipo de frío, solicitar facturas, realizar pedidos, solicitar crédito, acuerdos comerciales, visitas de supervisores, hacer un reclamo por algún problema que hayas tenido con el pedido, solicitar un préstamo de envases y, por supuesto, dejamos sugerencias que siempre serán bien recibidas.

Recuerda nuestros números de atención: En Medellín 2655151, en Bogotá 2204300 y para el resto del país 018000515959, en horario de 7:30 a.m. hasta las 6:00 p.m.

Usa la línea. Hacerlo es una buena práctica para obtener la mejor respuesta por parte de Postobón y te darás cuenta por qué Posta es amable, diligente, llena de energía y pasión. En otras palabras, tu llamada a la línea de servicio al cliente será una grata experiencia.

**Comunícate ahora con una de nuestras Rositas. ella te atenderá y dará respuesta a lo que necesites. ¡Será una excelente experiencia!**







**BUEN CAMINO**

BUENA PRÁCTICA

# A \$500... ¡Magia!

**Muchas ventajas  
para el cliente**



- Se compra con pocas monedas, es muy económica.
- Más contenido frente a otras marcas\*.
- Es envase de vidrio, el cual conserva mejor el sabor, enfría más rápido y es amigable con el medio ambiente.
- La transacción es rápida.

\*Referencias Postobón Manzana, Uva, Kola, Limonada, Naranja, Colombiana, Mr. Tea, comparadas con una botella de 192 ml.

Aprovechar este gran precio se traduce en

**MÁS VENTAS  
MÁS ROTACIÓN  
CLIENTES FELICES  
Y SATISFECHOS**





## BUENOS ALIADOS

En esta edición de Buen Negocio queremos exaltar el trabajo que hacen algunos de nuestros aliados tenderos, que se caracterizan por aprovechar todas las oportunidades que les brindamos para hacer que sus negocios sean exitosos. Ellos son buenos aliados y buenos ejemplos a seguir.



**Tienda Terraza Los Luceros-Cartagena**  
Leónidas Morales Guarín

**Tienda y Variedades Yesica-Dosquebradas**  
Lucely Mejía Cardona

**Cafetería Boiaca-Bogotá**  
Lilia Castro

**Restaurante La Olla de Barrio -Bogotá**  
Sonia Puentes



**Panadería Cafetería Angel's-Barranquilla**  
Jaime Muñoz



**Tienda Leidy-Yumbo**  
Omar Darío Galeano López



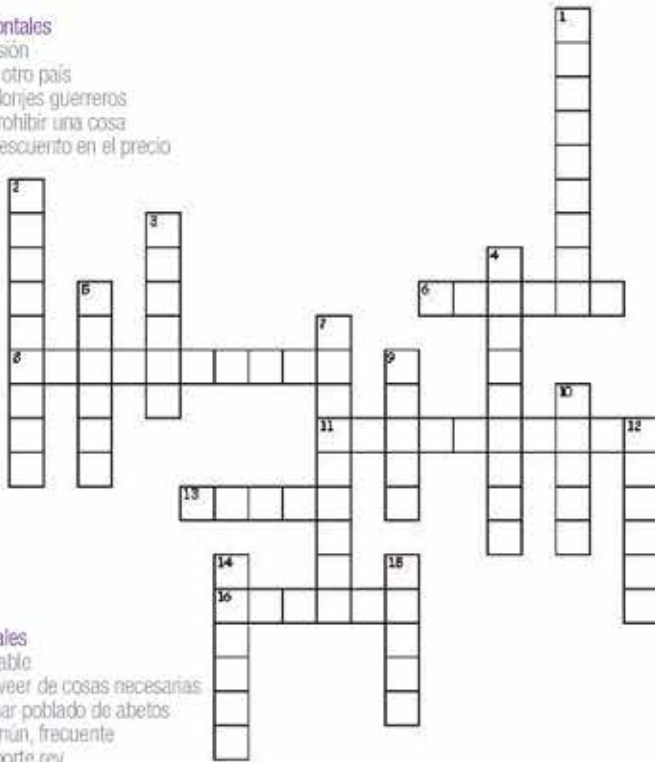
**La esquina Verde-Bello**  
Diana Yanet Giraldo Ramírez



**Minimercado Domarjes-Cúcuta**  
Antonia Santos

## ENTRETENIMIENTO DE VERDAD

- Horizontales  
6. Prisión  
8. De otro país  
11. Monjes guerreros  
13. Prohibir una cosa  
16. Descuento en el precio



- Verticales  
1. Inviabile  
2. Proveer de cosas necesarias  
3. Lugar poblado de abetos  
4. Común, frecuente  
5. Deporte rey  
7. Mujer que tiene por oficio coser  
9. Pierna trasera del cerdo  
10. Juego de azar, lotería  
12. Que tiene más sal de la necesaria  
14. Recompensa  
15. Tercer mes del año

## EN PORTADA



### La cerveza del precio ganador

Por solo \$2.000 tus clientes podrán disfrutar una gran experiencia Heineken. ¡La calidad de siempre, en la medida perfecta! Sí, así es, por eso tenemos para tus clientes a ese precio, la presentación en botella de 250 ml. ¿Qué esperas para ofrecerla? Pregúntale a tu representante de ventas Postobón y empieza a darles a tus clientes la mejor cerveza del mundo.



### Con limoneto te sientes bien

Llegó 7Up Limoneto, una bebida con un sabor a limón más intenso, más potente. Limoneto ofrece a tus clientes una experiencia totalmente refrescante y estará en el mercado por tiempo limitado. Aprovecha y pídelas en sus dos presentaciones, pet 250 y 500 ml. ¿Y sabes lo mejor? El precio sugerido al público es espectacular: \$800 y \$1.600, respectivamente. Sin duda, tus clientes se enamorarán de esta bebida.



### Llegó a las tiendas, la línea CERO calorías

Te presentamos dos nuevas referencias en nuestro portafolio de marcas: Manzana y Colombiana CERO, una línea sin calorías, que invita a las personas a disfrutar de ellas. Pídelas a tu representante de ventas y ofrécelas a los mejores precios. La presentación 350 ml retornable a \$1.200, la presentación 300 ml vidrio retornable a \$1.400, la pet 500 ml a \$1.600 y la pet familiar 2.5 lit a \$4.500. Estas bebidas vienen en nuestras marcas líderes Manzana Postobón y Colombiana.



### A la Colombiana

Vamos a darle un nuevo significado a hacer las cosas bien. Sí, vamos a hacerlas a la colombiana, porque hacerlo así, es hacerlo bien. De eso se trata la nueva campaña de la marca Colombiana, donde resalta lo bueno de la música, el arte y la gastronomía que tenemos en nuestro país. ¿Quieres ser parte de nuestra propuesta? Ofrece Colombiana a tus clientes. Eso es hacerlo bien, eso es hacer las cosas a la colombiana.