



DESARROLLAMOS TU NEGOCIO

LIMA, PERÚ



Pag. 02
EDITORIAL

Pag. 03



**APRENDE A FIDELIZAR
CLIENTES PARA TENER
MÁS VENTAS**

Pag. 04
**CONOCE LA HISTORIA
DE NUESTRO
EMPREENDEDOR DEL
MES**

Pag. 05
**TIPS PARA TU
BODEGA**

Pag. 06
**¡ARMA TU
COMBO FÁCIL!**

Pag. 07
**CLIENTES
PLAY ZONE**

.....
Pag. 08
**PREMIACIÓN
2022**
.....



EDITORIAL

LA 3RA. LEY DE NEWTON PARA TU BODEGA

“Toda acción, trae una reacción con la misma intensidad”.

En nuestra bodega cosechamos lo que sembramos, no podemos impedir que existan dificultades, pero si podemos decidir cómo reaccionar ante ellas.

Me gustaría contarles una historia para graficar esta ley:

Un sabio y su discípulo caminaban por el sendero de un bosque, y de pronto, éste se pinchó con una pequeña espina que le generaba mucha incomodidad, entonces se detuvo a quitársela. En ese preciso instante pasó por su lado un personaje de mal vivir, lo miró, pasó de largo y dos pasos más adelante se detuvo a recoger una moneda de oro que se encontró y siguió su camino. El discípulo, muy molesto, se dirige al sabio y le dice: ¡“No es justo! Yo soy una persona buena que se dedica a ayudar a otros, por el contrario, esa persona que acaba de pasar es de mal vivir, no me ayudó y encima se encuentra una moneda de oro”.



+100,000 clientes capacitados
+240,000 horas de capacitación
+150 talleres para mujeres exitosas
+20 ciudades de manera presencial



Víctor Guaylupo

LÍDER DE LA ESCUELA DE NEGOCIOS COCA-COLA

El sabio responde de la siguiente manera: “Mi querido discípulo en este camino pudiste perder la vida o tal vez ser maltratado por personas de mal vivir como el que viste pasar, pero simplemente te tocó hincarte con una espina, sin embargo, aquella persona pudo ser el rey de este territorio y poseer mucho oro del que existe acá, pero solo le tocó encontrar una moneda”.

Seguro que en el negocio han pasado muchas cosas que nos han dado la oportunidad de reaccionar de manera positiva o negativa y eso va a depender exclusivamente de la persona. Por ejemplo, que pasaría si ahora mismo llega un cliente a tu bodega, te pide un producto y como no lo tienes, le das otro. Entonces el cliente te reclama y tú le insistes diciendo que es lo mismo. ¿Qué crees que pasará más adelante? Tal vez tú vendiste y ganaste, esa es la acción, pero la reacción futura será que estés perdiendo a este cliente y a otros por las referencias que den de ti y de tu bodega.

Reflexiona antes de actuar, puede que después lamente el resultado. Acuérdate una acción, trae una reacción con la misma intensidad.

Adelante con tu negocio y muchos éxitos.

www.escueladenegocioscocacola.pe

Revista Escuela de Negocios Coca-Cola
Dirección: Av. Javier Prado Este 6210, La Molina
Teléfono: 319 4000
Diseño e impresión: Alternna
Email: vguaylupo@arcacontal.com
web: www.escueladenegocioscocacola.pe

Director: Víctor Guaylupo
Redacción: Víctor Guaylupo
Editor de redacción: Giancarlo Larios
Fotos: Brandon Vivanco
Diseño: Brandon Vivanco



→ FIDELIZAR CLIENTES

Cuando llegan tus clientes a tu bodega, siempre esperan una buena atención y salir satisfechos. Aquí te vamos a revelar una técnica efectiva de atención: **B.I.E.E.M.** Te explicamos de qué trata cada parte.



Importante

Usa una frase “rompe hielo” para conectar mejor. Frase ejemplo: “¿Cómo está hoy? Se le ve muy bien”.

Entendido

Pon atención a lo que te piden. Aprovechalo para hacer una venta cruzada. Ejemplo: “Aquí está su arroz favorito, no olvide llevar su Coca-Cola 2 Lt”.

Estimado

Que tu cliente sepa que siempre lo tienes presente. Ejemplo: “Me enteré que su hija ingresó a la universidad. ¡Felicidades!”.

Memorizado

Menciona su nombre durante todo el proceso de venta. Ejemplo: “Muchas gracias doña Carlota”.

Bienvenido

Recibe siempre a tu cliente con un buen saludo. Frase ejemplo: “Buen día doña Carlota, bienvenida sea ud”.



¿Quieres aprender más? Ingresar a

www.escueladenegocioscocacola.pe

CLIENTE DEL MES



La bodega TIMBA nos abre sus puertas para conocer su historia de éxito.



Juan Carlos Quiroz y su esposa Carolina son una pareja de emprendedores jóvenes y profesionales que, a raíz de la pandemia, decidieron iniciar su negocio en el distrito de Ventanilla, pues se quedaron sin trabajo y la primera opción fue poner una bodega. Han pasado casi 2 años desde que abrieron el negocio, con mucha alegría y esperanzas de que les iba a ir bien y no se equivocaron, gracias a su esfuerzo y ganas, la bodega se ha convertido en el punto de reunión del barrio.

Juan Carlos muy emocionado, nos comenta las tres claves que aprendió en los cursos:

#1 FORMALIZACIÓN: “Al día siguiente de comenzar con los cursos inicié mis trámites para ser un negocio formal.



#3 PROMOCIONES: “Es algo que les encanta a mis clientes. Con las ideas que saque de la escuela me ayudó a enfocar las promociones por segmentos de clientes, es decir, para los niños, las amas de casa, adolescentes o para los adultos.



“ Nosotros nunca habíamos tenido noción de cómo administrar una bodega, cuando nos enteramos de la Escuela de Negocios de Coca-Cola no lo pensamos dos veces. **”**

#2 MEDIOS DE PAGO: “Darle opciones de pago a mis clientes, impulsó las ventas de nuestra bodega”.



Si quieres tener los conocimientos que aprendió Juan Carlos y Carolina súmate e ingresa a la Escuela de Negocios Coca-Cola en esta dirección:
www.escueladenegocioscocacola.pe

BUENAS PRÁCTICAS DE MANIPULACIÓN

Recuerda que tus clientes se merecen lo mejor de tu negocio, por eso te dejamos estos tips para que mantengas la calidad de los Productos Terminados del portafolio Coca-Cola.



1. **Aleja** los productos terminados de aquellos alimentos que contengan sustancias que puedan provocar una reacción alérgica en personas sensibles a ellos.



2. **Nunca** almacenes ni exhibas los productos terminados en lugares sucios.



3. **Evita** colocar los productos terminados en contacto directo con el suelo o la pared.



4. **Protege** los productos terminados de las bajas temperaturas o extremas (congelado).

CUIDADO DE ENVASES RETORNABLES



Recomendaciones para un correcto almacenamiento.



Nunca expongas los envases al calor ni radiación solar.



No aceptes envases con suciedad extrema ni picos rotos.



No sometas los envases a fuerza externa o presión.



Nunca almacenes los envases en lugares o ambientes contaminados.



No colocar dentro de los envases productos químicos que los contaminen.



ARMA TU COMBO ¡FÁCIL!



Una buena forma de atraer clientes en tu negocio, y de pasada aumentar tus ventas, es realizar actividades promocionales como los “combos” una actividad que le encanta a los consumidores, pero¿Cuál me conviene proponer a mis clientes? Apunta estos sencillos pasos:

01

Selecciona los productos que se complementen, puede ser una Inca Kola 295 ml. Con una galleta o snack.



02

Haz los cálculos para fijar los precios y generar utilidades.



03

Exhibe el combo en lugares clave de tu negocio por ejemplo el mostrador o cerca a la caja.



04

Coloca un cartel para promocionar con una frase llamativa.



¿Quieres aprender más? Ingresa a www.escueladenegocioscocacola.pe



¡ELLOS YA PARTICIPARON!



Mariela Espinoza
-Bodega "Mariela", Santa Anita-



Nilda y Ronald
-Bodega "Nilda", Puente Piedra-



Alexandra Sanchez
-Bodega "El Tribunal", La Molina-



Fermin Ponce
-Bodega "Ponce", Ate-

AHORA TE TOCA A TI

WWW.ESCUELADENEGOCIOSCOCACOLA.PE

¡ENTRA YA!

CLIENTES / PLAY ZONE

PLAY ZONE



Diviértete y refuerza tus conocimientos. Marca la respuesta correcta.

- ¿Sabes en qué año se inicia la historia de la Escuela de Negocios de Coca-Cola?
 - 1985
 - 2004
 - 2000
 - 2020
- ¿Cuál es la técnica que te ayuda a fidelizar clientes?
 - V.U.E.N.O.
 - M.A.S.I.
 - B.I.E.E.M.
 - T.O.D.O.
- “NO colocar dentro de los envases retornables combustibles, lubricantes, solventes y productos químicos.” Esta afirmación es:
 - Verdadera
 - Falso

Ayuda a la Ramona a encontrar las marcas del portafolio de Arca Continental Lindley

Coca cola Inca Kola Fanta Sprite

Q	Y	H	D	K	A	C	O	L	S	Ñ
S	Z	G	F	S	S	S	S	K	A	F
T	A	P	S	A	S	Q	S	S	L	J
Ñ	S	I	S	S	N	S	S	D	O	S
C	U	S	N	S	S	T	S	T	C	G
S	S	E	S	C	S	O	A	I	A	S
S	P	F	S	S	A	S	S	Q	C	K
Ñ	R	S	X	S	V	K	S	Z	O	P
S	I	S	R	Z	K	S	O	N	C	U
P	T	S	I	S	S	G	J	L	S	I
Z	E	S	M	S	S	W	S	R	A	X





18 AÑOS juntos.

RECONOCIMIENTO 2022



1ER PUESTO PREMIO APOYANDO BODEGAS

La presentación de la iniciativa Escuela de Negocios Coca-Cola de Arca Continental se realizó en el mes de julio donde presentamos el impacto positivo de nuestra escuela para el sector de las bodegas.



Con motivo de la celebración del día del bodeguero realizado el 12 de agosto y compitiendo con diversos proveedores del sector logramos obtener el **1ER LUGAR** del concurso “Apoyando Bodegas”, organizado por la Asociación de Bodegueros del Perú.

Esta iniciativa tiene 18 años funcionando de manera permanente y estamos muy felices de poder seguir ayudando a nuestros socios a seguir profesionalizándose.

