



DESARROLLAMOS TU NEGOCIO

LIMA, PERÚ



Pag. 02
EDITORIAL

Pag. 03



**3 SECRETOS PARA
SEDUCIR A TU CLIENTE
Y TENER MÁS VENTAS**

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

Pag. 05
**TIPS PARA TU
BODEGA**

Pag. 06
**LAS MISIONES
DE AC DIGITAL**

Pag. 07
**CLIENTES
PLAY ZONE**

.....
Pag. 08
**CAMPAÑAS
ACTUALES**
.....



EDITORIAL

CRECIENDO CONTIGO

“¡Que rápido pasa el tiempo!”

10 de septiembre del año 2004, eran las 13:00 horas y todos nerviosos por recibir a nuestros primeros clientes. Han pasado 18 años desde entonces y nuestro propósito de acompañar a nuestros clientes en su crecimiento, se mantiene imparable.

Cada sesión es una experiencia impactante donde entregamos conocimiento, para que los participantes, a través de un cambio de actitud, apliquen acciones específicas y prácticas para obtener resultados positivos en corto plazo frente a los retos actuales. Volviéndolos competitivos, modernos y rentables en este mercado tan cambiante.

La Escuela de Negocios Coca-Cola es una iniciativa de Arca Continental, embotellador autorizado de The Coca-Cola Company, es un beneficio para todos nuestros clientes.



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



Víctor Guaylupo

LÍDER DE LA ESCUELA DE NEGOCIOS COCA-COLA

Te compartimos, amigo empresario, algunos de los muchos motivos que nos permiten seguir contigo:

- 18 años** de pura experiencia.
- +120 mil** negocios capacitados .
- +240 mil** horas de capacitación.
- +150** talleres para mujeres exitosas.
- Récord de clientes capacitados** presencialmente en el año 2019 (+10 mil clientes).
- Más de 25 ciudades** capacitadas de manera presencial.
- La única Escuela de Negocios** de consumo masivo con más seguidores.
- Mención honrosa** en el concurso de “Responsabilidad social” organizado por la Asoc. Perú 2021 (Año 2007).
- Ganadores del concurso “21 empresas que transforman el Perú”** del CADE Ejecutivos (año 2021).
- 1er lugar** en la categoría capacitación del concurso “Apoyando Bodegas” organizado por la Asociación de bodegueros.

Porque queremos verte crecer, seguimos contigo.

Ven con nosotros y encuentra todas tus respuestas. Visítanos en:

www.escueladenegocioscocacola.pe

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





¿CÓMO SEDUCIR AL CLIENTE PARA VENDER MÁS?

Quando se obtiene los conocimientos adecuados se puede mejorar. Hay algunos secretos que los dueños de negocios de las bodegas deben conocer y aplicar para una mejora de la rotación de sus productos y por supuesto mayores ventas. Acá te dejamos esos secretos :

#1 CONOCE TU MERCADO

Es muy importante identificar los lugares donde se reúnen los potenciales clientes a los cuáles debes atraer, para saber qué necesitan y puedas satisfacer sus necesidades de compra.

#2 IMAGEN Y SERVICIO

Exhibe tus productos por categorías para facilitar la compra al cliente. Combinado a un excelente servicio y buena actitud, es desde ya, una venta asegurada.

#3 CAPTURA MÁS VENTAS

Atento al momento que debes: Dar información sobre productos. Sugerir productos que se relacionen con los elegidos, así lograrás ventas cruzadas. Ofrecer opciones para pagar. Mantén la comunicación post venta.



¿Quieres aprender más? Ingresá a

www.escueladenegocioscocacola.pe



CLIENTE DEL MES



Y ahora nuestro destino fue Eli Market en Santiago de Surco.



Elizabeth García es una mujer emprendedora con una energía contagiante. El negocio que adquirió como traspaso la ha convertido en su propia jefa y con el tiempo necesario para cuidar de su familia. Ahora tiene muchos clientes y es la atracción del barrio por toda la actividad promocional que siempre realiza.



“Ingresó a la Escuela de negocios Coca-Cola ni bien se enteró y ahora es toda una experta administrando su negocio. Valora mucho el apoyo de sus proveedores en especial de Coca-Cola por preocuparse por su desarrollo personal y empresarial.”

#1 PRIMERAS POSICIONES: Es muy importante saber qué productos son los que más rotan. Como los de Coca-Cola e Inca Kola, deben ir a la entrada del negocio, allí se venden más y provocan a los clientes.

#2 REINVERTIR: Cuando el dinero llega por las ventas, no se debe gastar ciegamente, pues, hay que observar cuáles son los productos que me dan buena utilidad y sobre todo tienen altísima rotación, por eso yo confío y reinvierto mi dinero en los productos de Coca-Cola.

#3 PRECIOS SUGERIDOS: No hay mejor forma de atraer más clientes a mi bodega por los precios sugeridos, los clientes se saltan algunas bodegas del barrio para venir a comprarme solo ese detalle y yo aprovecho para venderles otros productos que necesitan.



Si quieres aprender a gestionar tu bodega como Elizabeth, súmate e ingresa a la Escuela de Negocios Coca-Cola en esta dirección:

www.escueladenegocioscocacola.pe



18 AÑOS juntos.

CONSEJOS PARA ROTAR TUS PRODUCTOS

Entregar los productos Coca-Cola con la mejor calidad a tus clientes es una prioridad en tu bodega por ello te dejamos estos consejos que debes tener en cuenta.

Ubique la fecha de vencimiento.

#1



Ubícala en el cuello de la botella.

Ordene por fechas de vencimiento.

#3



Primero en vencer, primero en salir.

Lea la fecha de vencimiento.

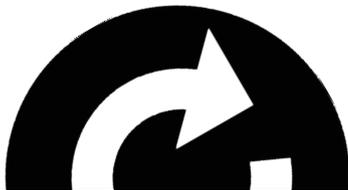
#2



Ej: 25ENE23
DÍA MES AÑO

De adelante hacia atrás, van los productos más cercanos a vencer.

#4



M E J O R P A R A E L P L A N E T A

PROCESO DE ENVASES RETORNABLES





LAS MISIONES DE AC DIGITAL

PASOS PARA SACARLE EL JUGO A TU AC DIGITAL Y GANAR MÁS

¿Te has preguntado cómo hacer para aprovechar todo lo que tiene tu AC digital? Hoy te enseñaremos los pasos que debes seguir para aprovechar uno de sus beneficios.



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



¡ELLOS YA PARTICIPARON!



Juan Carlos y Carolina
-Bodega "Timba", Ventanilla-



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



Teresa Ramirez
-Bodega "Teresita", San Juan de Miraflores-



Fermín Ponce
-Bodega "Ponce", Ate-

AHORA TE TOCA A TI

www.escueladenegocioscocacola.pe

¡ENTRA YA!



PLAY ZONE



Diviértete y refuerza tus conocimientos. Marca la respuesta correcta.

1. ¿Cuántos años cumplió la Escuela de Negocios de Coca-Cola?

- a.- 15
- b.- 20
- c.- 18
- d.- 100

2. Un secreto que te puede ayudar a seducir a tu cliente y vender más es:

- a.- Conoce a tu cliente
- b.- Enviar una postal
- c.- Esperar que llegue a comprar
- d.- Ninguna de las anteriores

3. ¿Dónde se puede visualizar la fecha de vencimiento de las botellas del portafolio de productos Coca-Cola?

- a.- En la factura
- b.- En el cuello o tapa de la botella
- c.- En la página web de Arca Continental

