

JUNIO 2022 | N° 01

Lima, Perú



DESARROLLAMOS TU NEGOCIO



Pag. 02
NUESTRA **EDITORIAL**

Pag. 03

 **CONOCE EL TRIÁNGULO DE TU NEGOCIO PARA TENER MÁS CLIENTES**

.....
Pag. 05
TIPS PARA TU BODEGA NUESTROS SOCIOS
.....

Pag. 04
CONOCE LA HISTORIA DE NUESTRO EMPRENDEDOR DEL MES

Pag. 06
CAMPAÑAS PARA TUS CLIENTES



EDITORIAL

EL ALEGRE DESAFÍO DE TENER UNA BODEGA

“Ya no esperemos a que las cosas sucedan, hagamos que sucedan”

Cuando un emprendedor abre su negocio siempre lo hace con la mayor actitud y los deseos que le irá muy bien. Hay mucha alegría, entusiasmo y hasta nervios por vender y recibir ingresos.

Esta emoción no escapa a los dueños(as) de las 535 mil bodegas que existen actualmente en el Perú, pues, sienten lo mismo. Desde la Escuela de Negocios Coca-Cola conocemos muy bien ese sentir de nuestros socios, ya que el 80% tiene a su bodega como la principal o única fuente de ingresos. Sin embargo, el entusiasmo y la alegría no son suficientes para ser exitosos.

La actualidad nos pone en un contexto cada vez más cambiante y nos trae como desafío la mejora continúa tanto en lo empresarial como en lo personal.

Para superar este gran desafío los invitamos a seguir estos cinco consejos que contribuyen a ese desarrollo al cual aspiramos como empresarios:



Victor Guaylupo

LÍDER DE LA ESCUELA DE NEGOCIOS COCA-COLA

1.- Prepararnos emocionalmente
Separar las relaciones familiares de las relaciones con los clientes, es muy importante pues muchas veces tenemos inconvenientes para brindar un buen servicio y eso impacta en nuestro negocio.

2.- Planificar hacia dónde vamos
Esto quiere decir, cómo queremos ver a nuestro negocio en el futuro más próximo, con metas claras.

3.- Capacitarnos permanentemente
Cada día es un cambio permanente, por lo tanto, estar a la vanguardia de las tendencias es muy importante para que el cliente nos prefiera, por ello asistir a cursos de capacitación nos ayuda a contar con las competencias necesarias. Una muy buena opción es la escuela de Negocios Coca-Cola www.escueladenegocioscocacola.pe

4.- Adoptar la tecnología
La pandemia nos trajo una oportunidad para ser mejores y eficientes con nuestros procesos y esa oportunidad se llama tecnología, que la puedes usar para gestionar compras, ventas, administración de inventarios, seguridad, entre otros.

Como verás hay un desafío que podemos aceptar alegremente si pensamos como empresarios con mentalidad ganadora. Si quieres diferenciarte y demostrar tu garra emprendedora cuenta con nosotros pues ya tenemos 18 años de labor permanente ayudando a miles de dueños(as) de bodegas a ser exitosos.

Te gustaría ver crecer tu bodega? Visítanos en www.escueladenegocioscocacola.pe

NUESTRA ESCUELA



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

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

EL TRIÁNGULO DE TU NEGOCIO

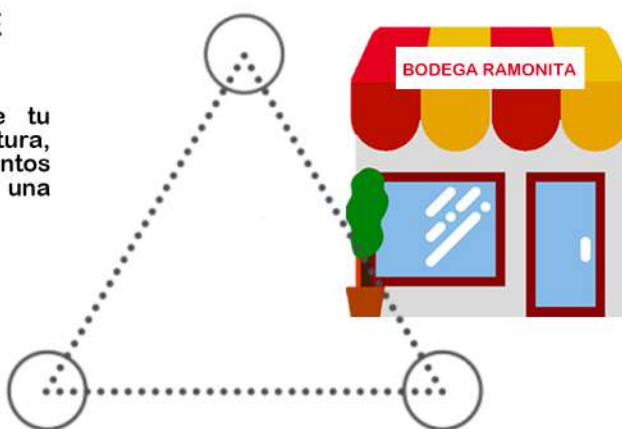
Tu negocio es un triángulo, que tiene tres ángulos fundamentales que mejorará la experiencia de tus clientes y te ayudará a vender más.

#01

LA PARTE EXTERNA DE TU NEGOCIO

Se refiere a la fachada de tu negocio. Un buen color de pintura, la iluminación, limpieza y elementos decorativos te ayudarán a dar una buena primera impresión.

Puerta de libre acceso, es decir una entrada amplia y con puertas abiertas te genera 38% más ventas.



#02

LA PARTE INTERNA DE TU NEGOCIO

Asegúrate de iluminar correctamente las zonas donde tienes los productos de compra por impulso. Mantén el equipo de frío Coca-Cola en primera posición, viendo hacia la calle. Es importante mantener tu negocio siempre limpio y ordenado.



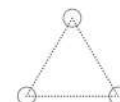
#03

TÚ

Muchas veces pensamos que tratar bien al cliente y sonreír es suficiente. El cliente valora otros aspectos: tu actitud y presentación personal. No los descuides.



¿Quieres saber cómo crecer tu negocio? Ingresa a www.escueladenegocioscocacola.pe



CLIENTE DEL MES



En esta oportunidad nos tocó visitar a **Fermín Ponce Bravo** en el distrito de Santa Anita.

Su negocio lo inició en Santa Anita-Lima-Perú hace más de 40 años con apenas 2 metros cuadrados y atendiendo por una ventanita, para subvencionar a un sobrino que estudiaba, le dio la responsabilidad de llevar la tienda para que juntos salieran adelante, y sí que lo lograron con mucho esfuerzo y cariño, pues, ahora su sobrino es todo un profesional, y ahora, gracias a la Escuela de Negocios Coca-Cola hizo crecer su negocio aún más.



A la Escuela de Negocios Coca-Cola asisto desde que iniciaron y no me pierdo ni una clase. Lo que aprendí me encantó y sigo aprendiendo, por ejemplo, a planificar, mejorar las finanzas, las exhibiciones, sobre todo, a ser más ordenado y lograr mejorar la experiencia de los clientes para tenerlos fidelizados. Me sirvió para mejorar la calidad de vida de mi familia.

Don Fermín Ponce Bravo



3 cosas que aprendí en la Escuela y que comparto

1.-SERVICIO: Aplicarlo como una herramienta para que nuestros clientes tengan una experiencia de compra positiva y siempre nos prefieran. Acá interviene nuestra actitud y predisposición para atender sus necesidades, sin mezclar preocupaciones personales.

2.-BUEN PLANOGRAMA: Para la distribución correcta de los productos generando secciones por categoría y hacer eficiente cada metro cuadrado del negocio. Exhibiendo los productos de compra por impulso como los productos de Coca-Cola en primeras posiciones. Así sé cuánto vender y cuánto debo tener de inventarios. (El cliente cuenta con 03 equipos de frío Coca-Cola y 04 rack. Respetando el planograma que la empresa le recomienda y que le ayuda a vender más.)

3.- PRECIOS: Algo que aman los clientes es que cuidemos sus bolsillos por eso siempre vendo a los precios sugeridos.

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



TIPS DE BUENAS PRÁCTICAS DE MANIPULACIÓN

Tus clientes merecen lo mejor de tu negocio, por eso te dejamos estos tips para que mantengas la calidad de los productos del portafolio Coca-Cola



1. Proteger los productos de la exposición al sol o fuentes de calor.



2. Evita golpear los productos, presionar o maltratar los productos terminados.



3. Exhibe tus productos lejos de otros que contengan sustancias químicas y/o desprendan olores fuertes.



4. Las mascotas deben estar alejadas de los lugares donde almacenas o exhibes tus productos.

VEN A LA ESCUELA DE Coca-Cola

APRENDE CON LÍDERES



Alexandra Sanchez Paetan



Mariela Espinoza Benancio

¡Y AHORA TE TOCA A TI!

WWW.ESCUELADENEGOCIOSCOCACOLA.PE

Inscríbete ya!

CAMPAÑAS ACTUALES

CURSOS DE JULIO

CAMPAÑAS ACTUALES



01



02



03

EN DIRECTO VÍA ZOOM

¡CONÉCTATE Y APRENDE CON NOSOTROS!

Tema

Claves para realizar una campaña exitosa en tu bodega

MARTES 05/07/22

7 pm



SEBASTIÁN MARTÍNEZ
Gerente de Ventas



VÍCTOR GUAYLUPO
Líder Escuela de Negocios

¡CONÉCTATE Y APRENDE CON NOSOTROS!

Tema

Cómo fidelizar a tus clientes para vender más

MARTES 12/07/22

7 pm



MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN



VÍCTOR GUAYLUPO
Líder Escuela de Negocios

¡CONÉCTATE Y APRENDE CON NOSOTROS!

Tema

Aprovechando los espacios de tu local

MARTES 19/07/22

7 pm



DANIEL CAM GALLARDO
Gerente de ventas ACL



VÍCTOR GUAYLUPO
Líder Escuela de Negocios

WWW.ESCUELADENEGOCIOSCOCACOLA.PE

Inscríbete ya!