

Tres Reyes®

BOLETÍN BIMESTRAL

NOVIEMBRE DE 2021 • NÚMERO 1



CONTENIDO

Bienvenido a nuestro boletín bimestral

Consejos prácticos para sacarle el mayor provecho a tus promociones y ventas de fin de año

BIENVENIDO A NUESTRO BOLETÍN BIMESTRAL

Hemos estado trabajando en la mejora de nuestras operaciones y parte clave de esto es la colaboración con nuestros clientes, sabemos que trabajando en conjunto podemos generar mayor crecimiento para los negocios de ambos.

Mediante este nuevo boletín te estaremos compartiendo noticias, consejos y mejores prácticas que consideramos pueden ayudar al desarrollo de los negocios de mayoreo y medio mayoreo.

Estamos muy emocionados por esta nueva etapa de Dulces Regionales Tres Reyes en la que nos renovamos para servirte mejor, manteniendo la tradición que nuestro abuelo, Don Trino Rizo, inició.

No olvides seguirnos en nuestras redes sociales



Saludos cordiales,
Equipo de Dirección Dulces Regionales Tres Reyes.





CONSEJOS PRÁCTICOS PARA SACARLE EL MAYOR PROVECHO A TUS PROMOCIONES Y VENTAS DE FIN DE AÑO

La temporada de fiestas ya está encima, y es muy importante asegurarnos de que estamos listos para cubrir las necesidades de nuestros clientes y sacarle el mayor provecho a esta época de incremento en ventas en nuestros negocios, y hay tres puntos clave que nos pueden ayudar con esto:

1 - Aprovecha la atracción de tus productos estrella y dales visibilidad. La mayoría de nuestros clientes estarán buscando surtir mayores cantidades de los productos que les son más demandados en sus negocios, asegúrate de que pones muy a la vista las promociones que puedas tener disponibles para estos tipos de productos, utiliza las redes sociales para hacerle saber a tus clientes que pueden obtener beneficios extra en los productos que necesitan.

2 - Refuerza tu "upselling" y "cross selling". En esta época, los clientes están dispuestos a gastar un poco más, es la temporada ideal para el *upselling*, que se refiere a utilizar tu mismo proceso de venta para vender productos de mayor calidad que te generen mayor margen; y para el *cross selling*, o venta cruzada, en la que aprovechamos la venta de nuestros productos para vender productos complementarios, puede ser el armado de canastas navideñas, o artículos relacionados con las fiestas que van bien con productos en nuestro inventario.

3 - Revisa tus datos y ventas de otros años para planear tu inventario. Sé muy consciente de los efectos que está teniendo la pandemia, nuestros proveedores tratarán de vender grandes cantidades, así que ten cuidado con el costo oculto que puede resultar de un exceso de inventario.