

Evento: LUMI VENTA TIEMPO EXTRA

Fecha: Martes 17 de Julio

Horario: De 9:00 a.m. a 8:00 p.m.

Lugar: En cada una de las tiendas del Grupo LUMI.

Beneficio al cliente: Descuentos, asesoría de promotores de marca, obsequios especiales.

Responsable(s): Equipo de Mercadotecnia y Coordinación de Ventas

Estrategia General:

- Ofrecer a los clientes LUMI un evento especial para celebrar y agradecer su preferencia, con beneficios atractivos para los clientes, en donde podrán encontrar lo que necesitan de material eléctrico con grandes promociones y muchos premios

Estrategias Específicas:

- Ejecutivos de Venta: Realizar invitaciones a sus clientes y utilizar estrategias adicionales para asegurar ventas para el día del evento, y lograr el aumento de las ventas en un considerado porcentaje con respecto a la venta anterior, éste dado por Dirección Comercial.
- Mercadotecnia: Establecer actividades innovadoras que permitan incrementar la participación de clientes en un 5%, así como incentivar a los proveedores colaboradores para lograr una mayor participación e interacción durante el evento
- Relaciones Públicas: Distribución de material publicitario impreso y/o digital en 2 colegios, 3 cámaras, 1 asociación, 8 empresas con convenio, 15 Hoteles y 1,150 clientes para promocionar el evento.

Apoyo de otras áreas:

- Equipo de Promociones y calidad en el Servicio, así como equipo de Relaciones Públicas: apoyo en la logística y coordinación del evento en los puntos de venta
- Crédito y Cobranza, Mostrador, Envíos y Conmutador: Apoyo en difusión del evento mediante invitaciones personales, así como el refuerzo en su servicio para satisfacción del cliente.
- Todas las áreas con contacto directo con el cliente, deberán invitar a todo cliente en piso y por teléfono.

Estrategias de Difusión Previo:

- Los ejecutivos contarán con baloncitos de chocolate y chilito en polvo junto con algunos volantes, con información de la Venta Especial, que funcionarán como cupones para



cambiar por un obsequio el día de la venta especial, que entregarán a los clientes para invitarlos a acompañarnos en el evento

- Realizarán llamadas a sus clientes, envío de correos, envío de invitación whatsapp y colocación de banner electrónico en sus firmas electrónicas de su correo, así como la confirmación de algunas ventas para ese día, todo esto supervisado por Gerencia Activación de ventas
- Mostrador y Envíos contará también con volantes con información de la Venta Especial y que funcionarán también como cupones para cambiar por un obsequio el día de la venta especial, para invitar a los clientes a acompañarnos en el evento
- Los promotores de marca entregarán durante el tiempo de promoción para el evento, unos cupones para cambiar por un obsequio otorgado por su marca el día de la venta en compras de su marca (Aplica solo marcas participantes y autorizadas por proveedor)
- En las pantallas de PV sólo se colocará información de la venta para evitar que se diluya
- A los Acomodadores se les colocará un chaleco con un sobre de vinil para introducir en él publicidad de la venta (Esto para evitar se desprendan o dañen), estos chalecos, sólo los ocuparán durante el periodo de promoción del evento. Adicionalmente contarán con algunos volantes que apoyarán a repartir con los transeúntes durante el periodo de promoción

Medios:

- Radio: Spots: 160 spots y 18 menciones en 1 semana
- Entrevistas: 3 (Marconi, Cinco Radio, Ultra Radio)
- Control remoto:
 - 1 (Ultra Radio) De 10:00 a 12:00 por Ultra Radio con Alma Trujillo (PV6)
 - 1 (Tropical) De 1:00 a 2:00 por la Tropical con el Gabo (PV4)
- Impresos: círculos de acrílico, micro perforados, lonas para camioneta, lonas para fachadas, floorgrafics, cupones, volantes
- Medios electrónicos: interacción FB, correo masivo, Página de Internet
- Publicidad de Paga en Facebook
- Otros: Pantallas en piso, Microsip, audio teléfono, invitación en conmutador

Material de Ambientación:

PREVIA:

En el Interior: Como parte la campaña publicitaria para invitar al evento se contará desde el día Viernes 6 de Julio y hasta el día del evento con:

- Banners con información de la venta con un globo en 3D



- Pequeñas pantallas de luz en forma de balón con información del evento (uno por cada dos ejecutivos de PV aprox.)
- Floor graphics con imágenes de fútbol (balones, trofeos, camisetas, etc.), con información del evento
- Se realizará una activación en calle, previa al evento, en donde se volantes con la publicidad del evento, el día Viernes 13 de Julio en los cruceros cercanos a cada una de las sucursales con una promo edecán que ira vestida con el uniforme deportivo de LUMI. De 10 a 12 en Amalucan, de 1 a 3 en 16 de Septiembre y de 5 a 7 en Diagonal (Horarios aproximados)

EL DIA DEL EVENTO:

En el interior: Distintivos de descuento y dulceros.

En el exterior, el Sky Dancer y equipo de sonido y columnas con tela sublimada

Personal de apoyo: Una animadora por punto de venta vestida con el uniforme deportivo de LUMI y/o Gio con pantalón blanco y camisa deportiva azul, una chica para la mesa de regalos y Diablos

Se contará con una variedad de descuentos en las marcas participantes del 9%, 12% y 15% y el 10% en el resto de la tienda (Descuentos no acumulables, no aplicables con otras promociones ni descuentos ya existentes) (Tabla de descuentos al final del documento)

Adicionalmente el día de la Venta Especial se contará con 6 meses sin intereses en los bancos participantes

El día del evento, se llevará a cabo la dinámica de “Ticket Sorpresa” que consiste en que los cajeros entregarán un cupón de Ticket Sorpresa a los clientes, aproximadamente, uno por cada hora y/o a consideración según montos de venta en las cajas. Se le entregará al cliente un cupón y se avisará por radio a Coordinación de Ventas para que se acerquen con el cliente ganador, avisen a la animadora y ésta pueda felicitarlo, hacer ruido con una campana, mencionarlo en el micrófono y tomarse foto con él. El Coordinador de Ventas será el encargado de entregar el premio al cliente; y el responsable del área comercial del PV deberá mandar la fotografía a Alejandro Munguía para que pueda subirse al FB de la empresa

A los clientes se les ofrecerán bebidas, y bocadillos:

- De 10 a hasta agotar – bolsas de chicharrines
- De 3 a hasta agotar – bolsas de palomitas
- Durante todo el tiempo refrescos



Se retomará la estrategia de la chica de mesa de regalos, quien repartirá los obsequios a los clientes, según montos de compra, siendo la dinámica la siguiente:

Tombola 1: En compras de \$1 a \$2,000

Tombola 2: En compras de \$2,001 en adelante

Adicionalmente la chica de mesa de regalos ira llenando la información de las encuestas en laptops que se les facilitará para el día de la venta

Las animadoras en los puntos de venta contarán con unos conos y una pelota con la que podrán realizar dinámicas con los clientes. Contaremos con algunos obsequios para ellas, como promocionales y lapiceros.

Como promoción especial, se contará con unos vasos de la Selección Mexicana, que los clientes podrán obtener en la compra de \$700 o más en cualquier compra de la tienda (Ventas en General). Limitado a 20 vasos por punto de venta, un solo obsequio por cliente, día y/o factura. Dichos obsequios los tendrán las áreas de atención a clientes de cada punto de venta, quienes deberán guardar una copia del ticket y solicitar la firma de recibido de los clientes para el control de la promoción.

Cada proveedor contará con alguna promoción y/o promocionales para regalar por compras el día del evento, por lo que se les solicita informarles a los clientes para que se acerquen con el representante de marca a conocer su dinámicas de promoción de ese día

Notas extra:

- Se contará con una animadora por PV durante las 10 horas que dura el evento (con una hora de comida) por lo que se contratará a 2 animadores (Animadora o Gio) por PV uno(a) cubrirá por la mañana y otro(a) por la tarde para contar con más energía de su parte y evitar que estén cansados al cubrir todo el horario completo
- En parte de la publicidad se colocará la leyenda de “Cambia este anuncio por un obsequio en tu compra” un poco más grande para que se más llamativo para los clientes
- Se realizará un reconocimiento en el periódico mural de la empresa, al PV sobresaliente que haya cumplido con los objetivos programados de manera previa y durante la venta especial, esto avaluado por la Gerencia de Activación de Ventas



TABLA DE DESCUENTOS

GRAN VENTA TIEMPO EXTRA LUMI

JUNIO 2018

MARCA	DESCUENTO
BTICINO TAB. ESPECIALES (BTE)	9%
BTICINO TAB. NBAR 630	9%
BTICINO TAB. NBAR 1250	9%
BTICINO TAB. NBAR 4000	9%
TERRANEO KITS	9%
ZUCCHINI	9%
BTICINO CCTV	9%
ESTEVEZ	12%
LEVITON	12%
MEGAMEX	12%
LEDVANCE	12%
LUMIANCE	12%
INTEC	12%
MAXXI	12%
VIMAR	12%
VENTOR	12%
INTERMATIC	12%
CONDUMEX	15%
BTICINO (Resto de las Líneas)	15%
MAGG	15%
TECNOLITE	15%
TECNOLITE APLICACIONES	15%
RESTO DE LA TIENDA	10%

