

**Evento: ECOLUMI**

Fecha: Viernes 15 de Marzo

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 cacahuates garapiñados, con información de la Venta Especial y que funcionarán también como cupones para cambiar por un obsequio el día de la venta



especial, que entregarán únicamente en las cotizaciones para invitar a los clientes 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 contarán 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 la semana de la 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.

Medios:

- Radio: Spots: 160 spots y 18 menciones en 1 semana
- Entrevistas: 3 (Marconi, Cinco Radio, Ultra Radio)
- Control remoto:
  - 1 (EXA FM) De 10:00 a 11:00 por 94.1 FM con Karen Cortazar (PV3)
  - 1 (Tropical) De 1:00 a 2:00 por 102.1 con el Gabo (PV5)
- Impresos: círculos de acrílico, lonas para camioneta, lonas para fachadas, cupones, volanteo en calle
- 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 Jueves 07 de Marzo y hasta el día del evento con:

- Banners con información de la venta
- Macetitas con plantas (uno por cada dos ejecutivos de PV aprox.)



En el exterior: como campaña fuera de tienda se contará con:

- Una activación en calle, con una valla móvil previa al evento, en donde se repartirá publicidad del evento, el día Miércoles 13 de Marzo con una ruta que abarque las ubicaciones de las tiendas LUMI y avenidas más importantes de la ciudad. De 10 de la mañana a 6 de la tarde (Horarios aproximados). El volantero solo irá en la valla de 10 a 2 de la tarde y estará entregando Cacahuates garapiñados para los transeúntes.

### **EL DIA DEL EVENTO:**

En el interior: Distintivos de descuento y dulceros.

En el exterior, Flags, equipo de sonido y columnas con lonas

Personal de apoyo: Una animadora por punto de venta vestida de blanco y Diableros

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 matraca 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 11 a hasta agotar – Cacahuates y churritos
- De 4 a hasta agotar – Alegrías y palanquetas
  - Durante todo el tiempo refrescos

Se contará con 16 promocionales por ejecutivo, como obsequio para todos los clientes que realicen compras durante este día. Válido hasta agotar existencias. Se solicita entonces, a cada ejecutivo **reimpriman el ticket de los clientes a los que se les dará obsequio y que los clientes les puedan firmar de recibido (Nombre, Firma y obsequio recibido).** También se les solicita a los



Coordinadores de Ventas, nos apoyen supervisando esta actividad para un mejor control. Los promocionales serán: Flexómetros y Gorras

Se le indicará a cada animadora que podrán realizar dinámicas con los clientes con unos juegos didácticos (pirañas, que se les entregarán) en cada punto de venta. Contaremos con algunos obsequios para ellas, como promocionales y lapiceros.

Como promoción especial, se contará con la rifa de 2 estructuras de Herrería y un Bonsai por punto de venta. Los boletos para esta rifa se podrán conseguir en tienda el día de la venta especial en compras de \$500 o más en cualquier producto (Ventas General) (limitado a máximo 5 boletos por cliente, por día, por factura) La Rifa se llevará a cabo el día Martes 19 de Marzo a las 5:00 p.m. en cada uno de los puntos de venta avisándole a los ganadores a la brevedad para que pasen a recoger su premio.

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

Para este evento contaremos con la presencia de un diferentes organismos que nos apoyen con un stand en cada punto de venta, quienes estarán proporcionando información acerca de la importancia del cuidado del medio ambiente y cómo podemos aportar nosotros en nuestras actividades cotidianas.

La tabla de participación de dichos organismos es:

Punto de Venta	Organismo Operador de Limpia	Empresa CAPSA*
1	10 a 11	De 11 a 6
2	11 a 12	De 11 a 6
3	12 a 13	De 11 a 6
4	13 a 14	De 11 a 6
5	15 a 16	De 11 a 6
6	16 a 17	De 11 a 6
7	18 a 19	De 11 a 6

\*Estos horarios, aún están pendientes por confirmar

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 chicas por PV una cubrirá por la mañana y otra por la tarde para contar con más energía de su parte y evitar que estén cansadas 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

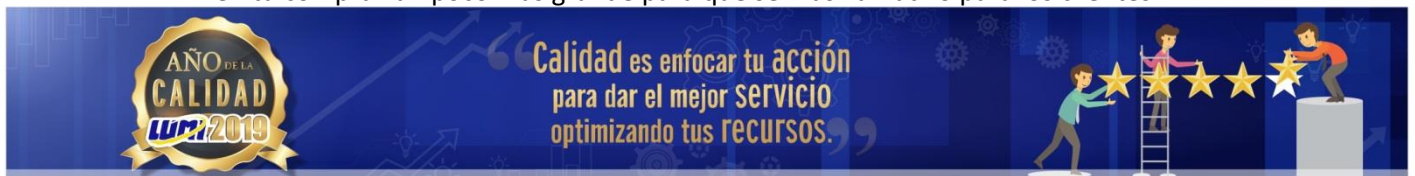


TABLA DE DESCUENTOS

**GRAN VENTA – ECO LUMI**

MARZO 2019

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%
INTEC	12%
VIMAR	12%
3M	12%
ABB	12%
KLEIN TOOLS	12%
LUMIANCE	12%
MAXXI	15%
CONDUMEX	15%
BTICINO (Resto de las Líneas)	15%
MAGG	15%
TECNOLITE	15%
MEGAMEX	15%
LEDVANCE	15%
TECNOLITE APLICACIONES	15%
RESTO DE LA TIENDA	10%



Calidad es enfocar tu acción  
para dar el mejor servicio  
optimizando tus recursos.

