

## MEMORANDUM

**PARA:** GERENTE DE SUCURSAL DEL RIO Y SUPERETTE  
**DE:** LIC. ULISES ALEJANDRO LERMA

**ASUNTO:** CAMPAÑA CAFÉ DELIZIO

**FECHA:** 05 NOVIEMBRE 2012

**CCP:** JAIRO SOTO, OMAR POLO, KARINA ANTUNA, APOLINAR MARTINEZ,  
MARCO ASTORGA, GABRIEL GASCA, MARCOS SALINAS,  
OMAR QUINTANA, MIGUEL QUIJANO, ELIAS CEBALLOS, OTHON PEÑA Y  
SUPERVISORES

Buen día. Por medio de este conducto aprovecho para saludarles e informales que el día jueves 8 de noviembre les estará llegando un paquete con los collarines indicadores de café delizio a las sucursales que lo tengan en venta,  
Anexo imagen:



Es muy importante utilizar estos collarines ya que estos indicaran a nuestros clientes la frescura del café, también me gustaría mencionarles que en nuestra página principal existe un icono de café delizio donde nos da algunos consejos para realizar las ventas de este producto.



Almacenes Distribuidores de la Frontera S.A. de C.V.

Oficinas Centrales y CEDIS

Henry Dunant 5155 • Cd. Juárez, Chih. • C.P. 32310  
Tel. (656) 686-2260 • Fax (656) 686-2202

Oficinas Administrativas

Av. Plutarco E. Calles 744, Nte. • Cd. Juárez, Chih. • C.P. 32310  
Tel. (656) 686-2200 • Fax (656) 686-2201

USA

3912 Frutas Ave. • El Paso, Texas • 79905  
Tel. (915) 544-6367 • Fax (915) 544-0109



Es de suma importancia conocer estos consejos para aplicarlos en nuestras tiendas ya que como sabemos este producto es el producto estrella de la temporada y tenemos que hacer un esfuerzo para tenerlo en perfectas condiciones, tanto en su preparación como en la comunicación de los precios y promociones de nuestra área y de nuestro pizarrón de comida rápida.



**café Delizio**

**"Pon tu granito de café"**

**Tips para el éxito de la venta de café**

- 1. Calidad**
  - Mantener el café recién hecho, no debe durar más de una hora a la venta.
  - Hacer revisión constante para evitar que transcurra más tiempo del recomendado y se pierda la calidad del café.
- 2. Oportunidad**
  - La mayor venta de café se da en las primeras horas de la mañana y al caer la tarde.
- 3. Limpieza**
  - Un área de café limpia es básica para atraer clientes.
- 4. Comunicación**
  - Procurar tener los precios visibles para el cliente.
  - Comunicar bien en el área de café los combos que estén disponibles.
  - Colocar el producto en combo junto al café.
- 5. Preparación**
  - Realizar el día correspondiente el pedido de insumos que se requerirán durante toda la semana.
  - Los insumos deben estar en los compartimentos disponibles para ellos en el mueble de comida rápida.
- 6. Promoción**
  - Promocionar el café entre los clientes al momento de su pago en caja.
- 7. ¡Ayúdanos a reforzar la campaña publicitaria dando el mejor servicio de Cd. Juárez!**
- 8. ¡Recuerda que somos un equipo y gran parte de las ventas depende de tí!**

**café Delizio** ¡Todos pongamos nuestro granito de café!



Almacenes Distribuidores de la Frontera S.A. de C.V.

Anexo imagen del pizarrón tal y como debe de estar publicado al día de hoy.



Como pueden ver en este grafico se colocaron unas etiquetas en las capacidades del café para igualar las medidas a las de nuestra competencia.

12 oz mediano  
16 oz grande  
20 oz jumbo

Por lo que es muy importante conocer estos nuevos nombres de las 3 medidas de café y cappuccino (y no solo identificarlos por las onzas, sino por el nombre de la medida) con el fin de brindar un mejor servicio a nuestros clientes

Así mismo quisiera aprovechar y pedir su colaboración en retirar los materiales pop cuya vigencia haya terminado tanto de ofertas como de imágenes institucionales, dado que seguimos viendo campañas y ofertas de meses anteriores

Agradezco de antemano su atención y tiempo  
Sin otro particular quedo de ustedes

Atte. Ulises Alejandro Lerma  
Coordinador de Publicidad



Almacenes Distribuidores de la Frontera S.A. de C.V.