



Distribuidor Mayorista

# Caso de Éxito



**Estela Montenegro**  
LIBRERÍAS MAYORISTAS

Cómo ayudamos a modernizar el modelo comercial de la empresa, dinamizarla, fidelizar su red de clientes y abrir nuevos canales de venta.

# Ficha Técnica

Empresa mayorista, distribuidor de artículos de librería y artística, para comercios y empresas.

2 locales

+ 600 clientes

+ 30 años en el mercado

“ La empresa precisaba definir un PLAN DE MARKETING que le ayudara a renovar su oferta comercial, armar equipos y desarrollar acciones que potencien sus resultados ”

# EL PUNTO DE PARTIDA

Cambio generacional en la conducción.

Asume la 2ª generación familiar.

Cierra un local comercial (tenía 3) y  
concentra en 2

Hasta ese momento con un software muy  
limitado para la gestión del negocio.

No tenía base de datos con información  
de sus clientes

Sin acciones comerciales

# ACCIONES REALIZADAS

1. Cambio de sistema informático
2. Desarrollo de Tableros
3. Capacitación y Desarrollo de Encargados
4. Definición de Objetivos por sucursal y global empresa
5. Desarrollo de base de datos para comunicarse con los clientes
6. Envío continuo de comunicaciones, novedades, promociones, tips
7. Asesoramiento para abrir un local o aumentar las ventas
8. Desarrollo de plataforma Ecommerce
9. Desarrollo de canal de venta a empresas
10. Acciones continuas de fidelización a comercios minoristas (librerías)

11. Acciones de marketing junto a las marcas (proveedores)
12. Renovación de imagen en locales y en sus vehículos
13. Acciones de RSE
14. Evaluaciones de Desempeño para Encargados y Vendedores
15. Plan de Capacitación en Ventas a Vendedores
16. Ampliación de la línea de productos
17. Eliminación de productos de baja rotación, inmovilizados
18. Ordenamiento de Depósito
19. Campañas de “Inicio de Temporada Escolar” junto con Proveedores y Clientes

# RESULTADO

- ✓ Logró ordenamiento y mejor gestión con nuevo sistema informático
- ✓ Aumentó su facturación
- ✓ Aumentó la cantidad de clientes frecuentes
- ✓ Fidelizó clientes, aumentando el promedio de venta mensual
- ✓ Las capacitaciones de los proveedores congregaban a más de 100 clientes
- ✓ Renovó su imagen, comenzó a operar en el canal de clientes “empresa”
- ✓ Ampliación de su línea de productos

# RENOVACIÓN DE LOCAL



## CAPACITACIONES A COMERCIOS





# PRINCIPALES MARCAS

Éxito

Sharpie

Rivadavia

GTC  
Elegi calidad, Elegi GTC

Mil28

edding

Paper Mate

eterna  
DATE ON WATERBASE

ink drop

PIZZINI

BIC

GLORIA

FABER-CASTELL

SABONIS

Luma  
Elegi color, Elegi Luma



Ayudamos a las empresas a aumentar sus ventas,  
mejorar su rentabilidad e innovar, mediante  
modelos integrales de gestión

+ 20 años

+ 250 proyectos