



MEMORANDUM

PARA: GERENTES Y SUBGERENTES DE SUCURSALES CON VITRINA CALIENTE
DE: LEONEL RIVERA

ASUNTO: Cambio de relleno del calzone

FECHA: 9 de Junio de 2016

Les informo que a partir de hoy se cambiara el relleno del calzone, será de carne molida mezclado con salsa de tomate y peperoni por un **precio de \$15.00 pesos**, este mismo reemplazara al anterior que era de chorizo y jamón. Les pido de favor que se sigan las siguientes recomendaciones para potencializar la venta de este nuevo producto.

- 1- TRABAJAR PEDIDOS.** Se deben de trabajar los pedidos del almacén 917 diariamente antes de las 11 am, con base en el desplazamiento del producto en su tienda. **EJEMPLO:** Si solicita 6 piezas de cada artículo, meter a la vitrina caliente la mitad del pedido y la otra mitad refrigerarla al instante, para que si se venden o se merman los productos de la vitrina, tenga producto refrigerado y lo coloque en la vitrina para la venta de la mañana.
- 2- LIMPIEZA.** Es importante mantener la limpieza de la vitrina tanto por dentro y por fuera, limpiar cristales y las migajas del interior y colocar papel encerado en las parrillas.
- 3- CENEFAS.** Reemplazar la cenefa del calzone por el nuevo precio, se deben de colocar las cenefas en el interior de la vitrina, forrar de tape y colocarlas en la parrilla donde va el producto.
- 4- CORTA PRECIOS.** Para fomentar la venta del calzone, se colocara un corta precios del calzone en la parte superior de la vitrina.
- 5- FOMENTAR LA VENTA.** Hay que fomentar la venta del nuevo producto, explíquene al cliente que el calzone se cambió de relleno y darlo a conocer para impulsar la venta.

Espero y les guste, los invito a probarlo, en caso de alguna duda, comentario o sugerencia, su supervisor podrá orientarle. Por la atención, gracias.

Lic. Leonel Rivera

Desarrollador de Nuevos Negocios, ADF



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