Especial del tendero

25 / 7 / 2024

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

TENDEROS, LOS FAVORITOS DEL BARRIO

En esta edición, los clientes hablan de la importancia de las tiendas de su vecindario. Además, nuevas oportunidades para promocionar su negocio y atraer compradores.

Los que prefieren las tiendas Pág. 2

Conectados con Banco del Barrio Pág. 3

Ofrezca productos para mascotas Pág. 6

Tenderos y el medio ambiente Pág. 7

CRÉDITOS. Contenido: Redacción comercial. **Diseño:** Ma. Belén Chávez F. **Comercialización:** ventas@granasa.com.ec. **Teléfonos:** 04 2207031-04 2201-100 ext. 7024.
Un producto de Gráficos Nacionales S. A. **Guayaquil:** Planta editora: Av. Carlos Julio Arosemena, km 2,5. **Quito:** Juan León Mera N 21-145 y Robles. **Teléfono:** 02 3956480.

Los más queridos del barrio

Quienes compran allí resaltan la atención de los tenderos de su sector y el hallar todo fresco, barato y cerca de su casa.

Carlos Pinela sabe que sus clientes lo prefieren por la forma en que los trata.

Sin ellos 'no se paran' las ollas. Son los salvadores de eventos fortuitos, como cuando se acaba el gel de cabello, el champú o el jabón. Incluso son quienes surten con las bebidas 'que emocionan' en cumpleaños, matrimonios, bautizos y hasta velorios.

La mayoría de ellos abren las puertas de sus negocios mucho antes de que sus clientes se despierten. Este grupo de emprendedores son los más queridos de barrios, ciudadelas y urbanizaciones: los tenderos.

Estas cualidades son resaltadas por sus propios consumidores. Milagros, quien vive cerca de la intersección de las calles Esmeraldas y Miguel Hurtado Aguilera, en el centro de Guayaquil, asegura que el éxito del tendero de su barrio es su cercanía. "No hay que irse muy lejos de casa para comprar lo que se necesita. Con solo caminar unos cuantos metros puedo encontrar las cosas que necesito para cocinar, para limpiar y para hidratarme", confiesa.

DATO

Puntos. La cercanía de la casa, la posibilidad de comprar productos frescos, además del trato amable de un vecino más, son puntos a favor del tendero del barrio.

A Milagros la atiende Carlos Pinela, quien administra una tienda en esa intersección. Mientras que para su cliente la ubicación es lo que más puntos suma, para él todo se centra en la atención, en contar con cambio y estar abastecido con una amplia gama de productos para cualquier necesidad. "Hay que lograr que quien compre quiera volver. Y eso se hace con un buen trato, con sueltito y, obvio, que si no hay, cuando regrese seguro lo encuentra", comenta.

Lo que dice Pinela es corroborado por Gladys Peñaherrera, quien vive en la Floresta 1, en el sur de Guayaquil. La ama de casa cree que el secreto está en la atención al cliente. Ella acude todos los días a la tienda de la esquina de su peatonal, que es atendida por dos mujeres.

Marisol Moreira prefiere las tiendas por la calidad de los productos.

Como Peñaherrera va a diario para comprar los vegetales con los que preparará el almuerzo, confía en que sus caseritas la atenderán con paciencia, le ofrecerán los mejores productos y además le darán la yapita. "Si me tratan bien, seguro voy a volver. Hay lugares en los que se trata al cliente de mala gana, con muecas, y así no debe ser. Yo por eso no cambio la tiendita", cuenta entre risas.

Otro de los factores que hace que los tenderos sean realmente valorados en los barrios es la calidad y frescura de sus productos. Marisol Moreira, quien reside en una urbanización en la vía a Salitre, no cambia por nada la tiendita que queda a unos pasos de su casa. Para ella, el hecho de que compre los vegetales al día le asegura que lo que consume su familia es fresco.

"Es más saludable, no se gasta tanto y además no se desperdicia. A veces, cuando se compra en grandes cantidades, todo se echa a perder en la nevera. Aquí se compra de a poco y lo que se necesita, y eso es mejor", cuenta Moreira.

A Marisol la atiende Jorge Germán. Él, además, resalta otra cualidad de los tenderos: "somos hasta psicólogos". Y lo dice porque asegura que al ver a diario a sus clientes puede crear grandes amistades. Cree que esa cercanía, atender con cordialidad y siempre ofrecer lo mejor, les ha hecho ganarse el título de 'los más queridos'.

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

Con Banco del Barrio, CONECTADOS SIEMPRE

El innovador sistema bancario permite el pago de planes de telefonía celular, del servicio de internet, recargas telefónicas y más.

Roberto Castro, un estudiante universitario de 19 años que reside en Posorja, parroquia de Guayaquil, ha encontrado en el Banco del Barrio un apoyo invaluable para continuar con sus estudios. Ya que su comunidad, conocida por su actividad pesquera, está distante de los grandes centros de estudios, Castro, estudia de forma virtual.

ENCUENTRA TU PUNTO MÁS CERCANO ESCANEANDO EL QR:

Es por esto que el universitario, quien cursa la carrera de Ingeniería en Sistemas, depende de una conexión estable a internet para tomar sus clases y realizar sus trabajos académicos. Así que cada mes se dirige a la tienda más cercana para pagar su plan celular y de internet en casa, lo que le permite mantenerse al día con sus obligaciones.

"Antes tenía que trasladarme largas distancias para realizar estos pagos, lo cual me tomaba mucho tiempo y dinero en transporte. Ahora, gracias al Banco del Barrio, puedo hacerlo en minutos y sin alejarme de mi comunidad", comenta Roberto. Este servicio ha mejorado no solo su experiencia educativa, sino también su calidad de vida, permitiéndole dedicar más tiempo a sus estudios y menos a las preocupaciones logísticas.

Con más de 19,000 puntos de acceso a nivel nacional, el Banco del Barrio no solo ha transformado la vida de Roberto, sino también la de muchas otras personas en comunidades alejadas. La posibilidad de realizar pagos de servicios básicos, depósitos y retiros en una red de corresponsales no bancarios ha facilitado el acceso a servicios financieros esenciales para muchos.

Desde su creación en 2008, Banco del Barrio ha crecido significativamente, promoviendo la inclusión financiera y apoyando el desarrollo de microempresarios y estudiantes como Roberto. Cada mes, la red procesa más de 6 millones de transacciones por un valor aproximado de 260 millones de dólares, reflejando su impacto positivo en la economía local.

Para aquellos que deseen encontrar el punto de servicio más cercano, Banco Guayaquil ofrece un localizador en su sitio web (www.bancoguayaquil.com/barrio), que permite a los usuarios identificar fácilmente las ubicaciones más convenientes para sus necesidades financieras.

Roberto Castro recarga su plan celular en un Banco del Barrio, en Posorja.

LOS BANQUEROS DEL BARRIO

El Banco del Barrio no solo beneficia a los usuarios, sino también a los dueños de tiendas que se convierten en puntos de atención. Ser un Banquero del Barrio es una oportunidad para contribuir al desarrollo económico de las comunidades locales. Los comerciantes interesados solo necesitan cumplir con algunos requisitos básicos, como tener un RUC o RISE válido, proporcionar una foto de la fachada de su negocio y completar un formulario. Esta colaboración con Banco Guayaquil no solo incrementa el flujo de clientes a sus tiendas, sino que también les permite ofrecer un servicio valioso a su comunidad, mejorando la accesibilidad a servicios financieros y fomentando el crecimiento económico local.

Promociónese en redes sociales

En la época del Tiktok, de Instagram y de Facebook, los tenderos tienen un espacio innovador para llegar a nuevos clientes

En un mundo cada vez más digitalizado, la presencia en redes sociales se ha convertido en una herramienta esencial para los negocios de todos los tamaños. Para los tenderos, aprovechar estas plataformas puede significar la diferencia entre el estancamiento y el crecimiento.

Según un estudio de We Are Social y Hootsuite, en Ecuador, el 66% de la población es usuaria activa de redes sociales. Esto representa una audiencia potencial de más de 11 millones de personas. Es por eso que la promoción efectiva en estas permite a los dueños de comercios aumentar su visibilidad, atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes. ¿Qué hacer?

Perfiles atractivos:

Es crucial que los tenderos creen perfiles completos y atractivos en las plataformas más populares como Facebook, Instagram y WhatsApp Business. Estos perfiles deben incluir información relevante sobre el negocio, como dirección, horario de atención, y una breve descripción de los productos y servicios ofrecidos.

Contenido Regular:

La constancia es clave. Publicar contenido de manera regular mantiene a los seguidores interesados y comprometidos. Los tenderos pueden compartir fotos de sus productos, ofertas especiales, promociones y eventos. Utilizar imágenes de alta calidad y descripciones detalladas puede aumentar el atractivo de las publicaciones.

Interacción:

Responder a comentarios y mensajes de los seguidores demuestra atención al cliente y fomenta la fidelización. Organizar concursos y sorteos puede aumentar la interacción y atraer nuevos seguidores. Además, pedir y compartir testimonios de clientes satisfechos puede generar confianza y credibilidad.

Pauta:

Las plataformas como Facebook e Instagram ofrecen opciones de publicidad pagada que permiten segmentar el público objetivo según diversos criterios como ubicación, intereses y comportamientos. Esto asegura que las promociones lleguen a las personas más propensas a convertirse en clientes.

Comunidad:

Colaborar con otros negocios locales o influencers puede aumentar significativamente la visibilidad. Estas colaboraciones pueden incluir promociones conjuntas, menciones en publicaciones o eventos en vivo compartidos.

Estrategia y autenticidad:

Implementar una estrategia de redes sociales puede parecer abrumador al principio, pero los beneficios potenciales superan con creces los esfuerzos iniciales. Los tenderos que han adoptado estas prácticas han reportado un aumento en la clientela y en las ventas. Por ejemplo, un estudio de Clutch encontró que el 78% de las pequeñas empresas que utilizan redes sociales como parte de su estrategia de marketing ven un aumento en sus ingresos.

Andrea Arcentales, Community Manager con amplia experiencia en manejo de redes sociales para pequeñas y medianas empresas, comparte su perspectiva: "Para los tenderos, es esencial entender que las redes sociales no son solo una herramienta de venta, sino una plataforma para construir una comunidad. Es importante humanizar la marca, mostrar el lado humano del negocio y conectar con los clientes a un nivel más personal".

Arcentales también destaca la importancia de la autenticidad: "Las publicaciones auténticas, que reflejan la verdadera esencia del negocio, son las que más resuenan con la audiencia. No se trata solo de vender, sino de contar una historia, de mostrar quién está detrás del mostrador".

"Quien no está en redes sociales, no está en nada".

ING. ANDREA ARCENTALES
Community Manager

¿Furgones o camioneta?

Escoger un vehículo aliado para un tendero es un reto. En la balanza se ponen características como el espacio y la potencia.

Los tenderos ecuatorianos suelen a enfrentarse a una difícil decisión cuando deben escoger el vehículo que los ayudará en su quehacer. A los dueños de pequeños y grandes negocios se les ofrece un sinnúmero de opciones, sin embargo, las favoritas son los furgones medianos y las camionetas.

Cada uno de estos vehículos ofrece ventajas específicas que pueden influir en la eficiencia operativa y los costos.

El ingeniero automotriz Harrington Bastidas asegura que los furgones ofrecen un amplio espacio de carga, ideales para transportar grandes volúmenes de mercancías. Según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), son populares entre pequeños negocios por su capacidad de carga y eficiencia de combustible. "Los furgones tienen techos altos y puertas deslizantes, facilitando así la carga y descarga, especialmente en las áreas urbanas".

Por otro lado, las camionetas "son robustas y adaptables", asegura el especialista. Para él, estos vehículos son ideales para terrenos difíciles en zonas rurales. "Estas son preferidas para la movilidad en terrenos variados y para transportar cargas pesadas. Pueden equiparse con accesorios adicionales, incrementando su funcionalidad", enfatiza.

Costos y mantenimiento

El factor económico no puede ser pasado por alto. Los furgones suelen tener menor consumo de combustible, reduciendo costos operativos. Sin embargo, las camionetas requieren menos mantenimiento en condiciones extremas. Además, el primero puede costar desde $18.000 y el segundo desde $ 25.000. Evaluar costos de compra, mantenimiento y operación es crucial.

El ingeniero automotriz finalmente cree que la elección depende de las necesidades del negocio y del entorno. Cada tendero tomará la decisión según la opción que haga más sencilla su labor.

P

Agregue productos para el firulais

Las mascotas ahora son miembros de la familia. Los tenderos pueden aprovechar esta conexión y ofrecer productos para perros y gatos.

En el contexto actual, donde la tenencia de mascotas se ha incrementado significativamente, los tenderos en Ecuador tienen una oportunidad para diversificar su oferta y atraer a una clientela cada vez más numerosa y comprometida con el bienestar animal. Según un estudio de Euromonitor International, a nivel mundial, el gasto en productos y servicios para mascotas ha aumentado en un 20 % en la última década. Esto se debe en parte a un cambio cultural donde las mascotas ahora son cada vez más vistas como miembros de la familia, lo cual impulsa el gasto en su cuidado y bienestar.

Es por esto que incluir productos para perros, gatos, peces o aves no solo responde a esta nueva realidad, sino que también puede ser una fuente importante de ingresos adicionales. Pero, ¿qué productos ofrecer?

El alimento para mascotas es, sin duda, el producto más esencial y demandado. Los tenderos pueden ofrecer una variedad de marcas y tipos de alimentos, incluyendo opciones para perros, gatos y otras mascotas pequeñas como conejos y aves. Es importante contar con productos de diferentes gamas, desde alimentos económicos hasta opciones premium.

Los accesorios como collares, correas, camas y juguetes son también productos populares. Estos artículos no solo mejoran la calidad de vida de las mascotas, sino que también permiten a los dueños expresar su cariño y cuidado hacia sus animales. Otro segmento crucial es el de los productos de higiene y salud, incluyendo champús, acondicionadores y artículos de limpieza para mantener a las mascotas saludables y limpias.

Aunque puede parecer un mercado de nicho, la ropa para mascotas está ganando popularidad, especialmente en zonas urbanas. Los tenderos pueden aprovechar esta tendencia ofreciendo prendas y complementos para diferentes tipos de mascotas.

"Es importante hacerle un espacio en las perchas a los productos para mascotas, ellos son parte de las familias".
JOCELYNE ARANA
Veterinaria / Mundo Pet

Infórmese también

Josselyn Arana, médico veterinaria propietaria de la clínica Mundo Pet en Guayaquil, resalta la importancia de que los tenderos se eduquen sobre los productos que ofrecen: "No se trata solo de tener un amplio inventario, sino de poder asesorar adecuadamente a los clientes sobre qué es lo mejor para sus mascotas". Según ella, el fin es que los clientes lleguen a casa con la información idónea para cuidar a sus peluditos.
La médica también enfatiza la necesidad de ofrecer productos de calidad: "La calidad es esencial cuando hablamos de alimentos y productos de salud. Los tenderos deben asegurarse de que los productos que tienen en sus estantes cumplan con los estándares de seguridad y nutrición adecuados para cada tipo de mascota".

¡No le tema!

Raiza Quito, propietaria de la tienda para mascotas Pet Pro, asegura que incluir productos para mascotas en los negocios locales puede ser una estrategia ganadora. Recomienda a los tenderos iniciar con un inventario básico de productos esenciales y observar la demanda específica de su clientela. Además, promocionar estos productos en el vecindario y a través de redes sociales puede aumentar significativamente las ventas.

Tenderos que cuidan el ambiente

Las tiendas pueden sumar prácticas sostenibles en su quehacer y ser agentes de cambio.

En un mundo donde la preocupación por el cambio climático y la protección del medio ambiente se ha vuelto primordial, los tenderos ecuatorianos están emergiendo como actores clave en esta lucha. Aunque ellos incluso, no lo sepan.

Andrea Rendón, activista ambiental, asegura que estos pequeños comerciantes no solo abastecen a las comunidades con productos frescos y esenciales, sino que también están desempeñando un papel vital en la promoción de prácticas sostenibles.

Para Rendón, la sola existencia de las tiendas tiene un impacto positivo con el medio ambiente. La proximidad de las tiendas de barrio a los hogares es una de las razones más significativas por las que los tenderos están ayudando a reducir la huella de carbono. Y es que la cercanía disminuye la necesidad de transporte de larga distancia y, por ende, las emisiones asociadas. Según un estudio del Ministerio del Ambiente, se estima que, en Ecuador, alrededor del 40% de las emisiones de CO_2 provienen del transporte, por lo que reducir estos viajes tiene un impacto significativo.

Por otro lado, los tenderos acostumbran a vender productos en pequeñas cantidades, lo que ayuda a reducir el desperdicio de alimentos. A diferencia de los grandes supermercados, donde los alimentos a menudo se compran en grandes cantidades y se desechan debido a su caducidad, las tiendas de barrio permiten compras más frecuentes y en menores cantidades, adaptándose mejor a las necesidades diarias de las familias.

¿Qué pueden hacer?

A pesar de estos beneficios inherentes, hay varias acciones que los tenderos pueden implementar para hacer sus negocios aún más amigables con el medio ambiente. Aquí hay algunas estrategias sugeridas por expertos en sostenibilidad:

Solo lo que va a usar:
Ofrecer productos a granel permite a los clientes llevar solo lo que necesitan, reduciendo el desperdicio de envases y alimentos.

Cambie el foco:
Implementar medidas de eficiencia energética, como el uso de bombillas LED y refrigeradores eficientes, puede reducir el consumo de energía y los costos operativos.

¿Y lo que sobre?:
Implementar prácticas para reducir el desperdicio de alimentos, como la donación de productos o la creación de compost con restos orgánicos, puede tener un impacto significativo.

Agentes de cambio
La colaboración con la comunidad es esencial para que estas prácticas sostenibles sean exitosas. Los tenderos pueden organizar campañas de concienciación sobre la importancia de las prácticas ecológicas y trabajar con las escuelas locales para educar a los niños sobre la sostenibilidad. Además, pueden formar alianzas con otros negocios locales para promover y facilitar el acceso a productos ecológicos.
Andrea Rendón subraya la importancia de esta colaboración: "Los tenderos, al estar en contacto directo con la comunidad, tienen una posición única para influir en los hábitos de consumo y promover un estilo de vida más sostenible. Es crucial que aprovechen esta oportunidad para educar y motivar a sus clientes".

Adiós funditas:
Fomentar el uso de bolsas reutilizables entre los clientes puede reducir significativamente el consumo de plástico. Los tenderos pueden vender bolsas de tela y ofrecer incentivos a los clientes que las usen.

Reciclaje:
Establecer estaciones de reciclaje en la tienda puede ayudar a los clientes a deshacerse de sus residuos de manera responsable. Los tenderos pueden colaborar con programas de reciclaje locales para asegurar que los materiales sean procesados correctamente.

"Los tenderos ya son parte de la solución, y su contribución es vital para un futuro más verde y sostenible".

ANDREA RENDÓN
Activista ambiental

P

Con TITÁN tu tienda gana más
Somos el supermercado mayorista especializado en la distribución y venta de productos, con los mejores beneficios:
Más de 5.000 productos de marcas líderes.
Excelentes precios, promociones y ofertas para ganar más.
Paga con cualquier tarjeta de crédito
Solicita tu Crédito Favorito.
Transporte gratis de acuerdo al monto de tu compra.
Síguenos en:
facebook.com/titanmayorista
@titanmayoristaec
www.titanmayorista.com
TITÁN
TU SOCIO MAYORISTA

Pr

Recibe tu Diario EXTRA de siempre en la puerta de tu negocio
PLAN LUNES A DOMINGO
TE INCLUYE
Diario EXTRA impreso + revista Semana.
ACCESO DIGITAL EXTRA + EXPRESO
Aplicación móvil: Diarios EXTRA y Expreso.
Acceso ilimitado a las webs: extra.ec y expreso.ec
Audio-noticias de EXTRA y Expreso.
Acceso digital a versiones impresas de: EXTRA y Expreso.
SOLO POR $17,30 MENSUAL
GRATIS
Especial del tendero
Guía para potenciar tus ventas y el servicio a tu cliente
¡MUÑECO' DE GUERRA!
MEJOR EQUIPADOS, MÁS EXITOSOS
semana
CONTÁCTANOS: 1800 400 800 | 099 1469 775