

QUE TU TIENDA SEA IMPARABLE

Consejos efectivos,
innovación en transporte
y productos de consumo
diario que ayudan a
crecer tu negocio.

EXTRA
INFORMA PRIMERO Y MEJOR

Mariela Delgado, el rostro
humano de Banco del Barrio
Pág. 3

Dile "te amo" a mamá con un
desayuno preparado por ti
Pág. 7

El cansancio que no se ve, la
salud mental también pide
ayuda Pág. 8



En el día a día de una tienda de barrio, no solo importa qué vendes, sino cómo haces sentir a quien entra por la puerta. La fidelidad del cliente no se construye con grandes inversiones, sino con detalles constantes que generan confianza, comodidad y cercanía. Un tendero que cuida estos aspectos logra algo clave: que sus clientes no solo compren una vez, sino que vuelvan y recomienden el negocio.

10 detalles que hacen que el cliente siempre regrese

Pequeñas acciones marcan la diferencia; atención, orden y cercanía son claves para fidelizar clientes y asegurar ventas constantes.

1 Un saludo cercano y personalizado

Recibir al cliente con amabilidad y, si es posible, por su nombre, crea una conexión inmediata.

2 Orden y limpieza en el local

Un espacio limpio y bien distribuido facilita la compra y transmite confianza.

3 Disponibilidad de productos clave

Tener siempre lo que el cliente busca evita frustraciones y asegura su regreso.

4 Rapidez en la atención

Atender con agilidad mejora la experiencia, especialmente en horas de mayor flujo.

5 Pequeños gestos de cortesía

Detalles como ayudar a empacar o recomendar productos generan cercanía.

6 Buena presentación de los productos

Exhibir de forma atractiva impulsa la compra y hace más agradable el recorrido en tienda.

7 Escuchar al cliente

Prestar atención a sus necesidades o sugerencias permite mejorar el servicio.

9 Flexibilidad en el servicio

Aceptar distintos métodos de pago o adaptarse a situaciones puntuales suma puntos con el cliente.

8 Precios claros y visibles

Evita confusiones y genera confianza en cada compra.

10 Actitud positiva constante

Una buena disposición, incluso en días difíciles, deja una impresión duradera.

En el corazón del centro, donde cada día es una oportunidad para salir adelante, Mariela Delgado construyó mucho más que un negocio: creó un espacio de confianza, servicio y perseverancia. Desde los 15 años, su vida estuvo ligada al trabajo, comenzó como empleada en una fotocopiadora y evolucionó hasta convertirse en una emprendedora multifacética.

Hoy, su local no solo ofrece copias, sino también bebidas, snacks, helados y servicios financieros. Además, se consolidó como tramitadora de gestiones municipales y una aliada clave para sus clientes. Su historia es un ejemplo de constancia, adaptación y amor por el servicio.

¿Cómo empezó su negocio y qué la motivó a abrirlo?

Me motivaron mis hijos. Tenía que sacarlos adelante, y hoy puedo decir con orgullo que todos son profesionales. Empecé con una fotocopiadora pequeña, pero con muchas ganas de salir adelante.

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

ESTA ES LA HISTORIA DE

MARIELA DELGADO

De una pequeña fotocopiadora a ser parte de Banco del Barrio, la guayaquileña convirtió el esfuerzo y la paciencia en su mayor fortaleza.

¿Recuerda su primer día atendiendo? ¿Cómo fue esa experiencia?

Claro que sí. Estaba en un banquito, sacando copias y ayudando a todos. Desde ese momento supe que lo mío era el servicio al cliente, me encanta atender y ser útil.

¿Alguna vez pensó en rendirse?

No. Aunque no ha sido fácil. Hubo un momento en que me atrasé siete meses en el

arriendo. Yo quería pagar, pero no podía. Hablé con el dueño y le pedí que me dejara hacerlo poco a poco, con lo que producía cada día. Así logré ponerme al día.

¿Cómo ha evolucionado su negocio con el tiempo?

Con el tiempo fui creciendo. Pasé de la fotocopiadora a incluir bebidas, helados y snacks. Luego, mis propios clientes me pidieron más servicios, y así fui ampliando lo



que ofrecía.

¿Qué es lo que más le gusta de lo que hace?

Todo. Siempre pienso en cómo ayudar a mis clientes. Ellos mismos me pidieron implementar el Banco del Barrio, y por eso ahora soy como la "banquera" del sector.

¿Qué tipo de transacciones disfruta más realizar?

Me gustan todas: envíos al

exterior, depósitos, retiros... pero los pagos de servicios básicos son los más rápidos y prácticos para la gente.

¿Qué significa para usted ser parte de una red como Banco del Barrio?

Significa ayudar. Me gusta que mis clientes se vayan satisfechos. Creo que mi mayor don es la paciencia, y eso hace la diferencia en este trabajo.

Todos tus pagos en en el ♥ de tu barrio



Servicios básicos



Planes de internet



Tv pagada



IESS



SRI



Matrículas de vehículos



Impuestos



Trámites de municipios



Empresas de catálogo



Consumo masivo y casas comerciales

Revisa más en nuestro centro de ayuda:

ayuda.bancoguayaquil.com

Especial del tendero

El estadio también está en el barrio!

Cuando hay partido, el barrio lo siente. Y en muchas esquinas, la tienda se convierte en algo más que un lugar de compras: pasa a ser una pequeña "sede del estadio", donde vecinos se reúnen a ver fútbol, comentar jugadas y, de paso, consumir.

Cada vez más tenderos apuestan por colocar una pantalla o televisor para atraer clientes durante los partidos importantes, ya sea de la Liga-Pro, torneos internacionales o encuentros de la selección. La estrategia no solo genera ambiente, también impulsa las ventas.

Fútbol que vende

El secreto no está solo en poner el partido, sino en saber qué ofrecer. Durante los 90 minutos, el consumo cambia: la gente busca productos rápidos, económicos y fáciles de compartir.

Entre los infaltables están:

- * Bebidas: gaseosas, jugos, agua y energizantes
- * Snacks: papas fritas, chifles, maní, canguil
- * Dulces: chocolates, galletas
- * Cigarrillos y encendedores
- * Recargas móviles para no perderse nada del partido

Son productos de alta rotación que permiten al tendero generar ingresos constantes durante el juego.

Combos que funcionan

Una buena idea para aprovechar estos momentos es armar combos especiales. No tienen que ser complicados:

- * "Combo partido": gaseosa + papas
- * "Combo gol": bebida + snack + chocolate
- * "Combo express": jugo + galletas

Estos paquetes facilitan la compra y hacen que el cliente consuma más sin pensarlo demasiado. Además, ayudan a mover inventario de forma más rápida.

El ambiente también cuenta

Más allá de lo que se vende, el ambiente es clave. Una buena señal de televisión, volumen adecuado y un espacio donde las personas puedan quedarse un momento hacen la diferencia.



Pantallas, hinchas y snacks: los tenderos convierten sus locales en puntos de encuentro.

Una oportunidad que se repite

El calendario futbolero ofrece varias oportunidades al mes. LigaPro, torneos internacionales y eliminatorias aseguran fechas clave donde el flujo de clientes aumenta.

Aprovechar estos momentos depende de la preparación: tener stock suficiente, productos fríos, variedad y, sobre todo, disposición para atender más movimiento de lo habitual.

Porque cuando rueda la pelota, también se mueve el negocio. Y en muchos barrios, la tienda ya juega de local.

Algunos tenderos incluso colocan sillas, improvisan pequeños espacios o permiten que los clientes se agrupen afuera del local. Eso genera comunidad y hace que regresen en el siguiente partido.

Partidos que ya son cita fija

Cuando se trata de encuentros importantes, como clásicos, finales o partidos de la selección, muchos clientes ya saben dónde ir. La tienda del barrio se convierte en ese punto de reunión cercano, sin necesidad de gastar en bares o restaurantes.

Esto crea una dinámica interesante: el tendero no solo vende productos, también construye una experiencia. Y esa experiencia se traduce en fidelidad.

En una tienda, todo se mide en movimiento. Lo que se vende hoy tiene que volver a estar mañana. Lo que falta en percha, se siente de inmediato. Por eso, mantener el abastecimiento no es solo logística, es parte del día a día del tu negocio.

Detrás de cada reposición hay decisiones rápidas: cuánto pedir, cuándo hacerlo y cómo asegurarse de que llegue a tiempo. En ese punto, el transporte se vuelve clave porque cuando la mercadería llega bien y sin retrasos, el negocio sigue funcionando como debe.

Ahí es donde los Camiones Chevrolet se convierten en tus aliados de la operación. Están pensados para adaptarse a distintas necesidades, desde entregas urbanas hasta recorridos más largos, ofrecen una combinación de eficiencia, resistencia y tecnología que responde al ritmo del trabajo diario.

Fabricados en Japón con tecnología Isuzu, incorporan

El ritmo de tu tienda no se detiene



Camiones Chevrolet: eficiencia y tecnología para asegurar entregas puntuales y mantener tu negocio en marcha.

motores diseñados para optimizar el rendimiento sin descuidar el consumo. El sistema Common Rail mejora la eficiencia de combustible y reduce emisiones, mientras que su estructura robusta y cabina con mayor visibilidad aportan seguridad y control en cada trayecto.

Sin embargo, hoy en día no solo importa mover la carga, sino entender cómo se mueve. Con OnStar Negocios, los Camiones Chevrolet integran una plataforma que permite monitorear en tiempo real variables como ubicación, velocidad y consumo. Con más de 100 reportes disponibles, facilita el control de la operación, anticipa mantenimientos y ayuda a tomar decisiones más informadas.

El portafolio incluye 15 modelos con capacidades desde 2,8 hasta 19 toneladas, respaldados por una red de concesionarios y técnicos especializados a nivel nacional. Una base sólida para quienes necesitan continuidad y confianza en cada entrega.

RENDIMIENTO QUE ACOMPAÑA TU TRABAJO

TU CAMIÓN con tasa desde 7,50%

JUNTOS PARA CONQUISTAR EL CAMINO

100% HECHO EN JAPÓN

TECNOLOGÍA ISUZU

CHEVROLET

Especial del tendero

Lonchera 10/10: conoce las opciones saludables que puedes encontrar en la despensa

Con el regreso a clases, armar un lunch nutritivo no tiene que ser complicado ni costoso. Una chef propone soluciones prácticas con productos que encuentras en la esquina de tu barrio.

No hace falta ir a los supermercados ni gastar de más. En la tienda del barrio —ese punto cercano y cotidiano— hay suficientes opciones para armar un lunch saludable, equilibrado y económico.

La chef, Lisbeth Valle dice que una lonchera completa no tiene que ser complicada. La clave está en combinar alimentos que aporten energía y nutrientes:

- **Proteína.** Ayuda al crecimiento y mantiene la saciedad (huevo, queso, yogur, atún).

- **Carbohidratos.** Brindan energía (pan, galletas integrales, avena).

- **Frutas.** Aportan vitaminas y fibra (banano, manzana, mandarina).

- **Hidratación.** Agua o jugos naturales sin exceso de azúcar.

El equilibrio entre estos grupos evita picos de azúcar y mantiene la concentración durante la jornada escolar.

Las tiendas de barrio ofrecen productos accesibles y frescos que pueden ser la base de una buena lonchera. Algunos infaltables, yogur natural o bebible, queso fresco, pan (mejor si es integral), huevos, atún en lata, maní o frutos secos, frutas de temporada, galletas integrales y más. “La clave está en leer etiquetas básicas, hay evitar exceso de azúcar y sodio” dice la experta, agrega que también hay que priorizar los alimentos más naturales posible.



¡No hace falta complicarse!

Estas combinaciones son prácticas y equilibradas:

- Opción 1: Sánduche de queso + mandarina + agua
 - Opción 2: Yogur + granola o avena + banano
 - Opción 3: Atún con galletas integrales + jugo natural
 - Opción 4: Pan con huevo + manzana
 - Opción 5: Maní + fruta + yogur
- Puedes rotarlas durante la semana para evitar la monotonía.

Errores comunes que vale evitar

Abusar de snacks ultraprocesados (papas, dulces, golosinas).

- Enviar bebidas azucaradas a diario.
- Repetir siempre lo mismo (genera rechazo).
- Priorizar lo rápido sobre lo nutritivo.

No se trata de prohibir, sino de equilibrar: estos productos pueden ser ocasionales, no la base diaria.

¡Para no fallar!

Una lonchera saludable empieza antes del desayuno. Algunos consejos prácticos:

- Planifica 3 a 5 opciones semanales.
- Deja adelantado lo que puedas la noche anterior.
- Compra con intención, no improvises cada día.
- Involucra a tus hijos, así aumentas la probabilidad de que coman.

Desayunos para mamá: ideas para consentirla en casa

Con ingredientes simples y un toque de creatividad, puedes sorprender a mamá sin gastar de más.

El Día de la Madre es la excusa perfecta para empezar el día con un detalle especial. Y no hace falta complicarse ni hacer grandes gastos: con productos que se consiguen fácilmente en la tienda, puedes preparar desayuno

nos creativos, ricos y llenos de cariño.

La clave no está solo en lo que incluyes, sino en cómo lo presentas. Una bandeja, una taza bonita o una nota escrita a mano pueden transformar lo más simple en un momento inolvidable.



Clásico que nunca falla

Si buscas algo seguro, el desayuno tradicional siempre es una buena opción. Solo necesitas:

- * Pan fresco o de molde
- * Mantequilla y mermelada
- * Huevos (revueltos o fritos)
- * Café, leche o chocolate
- * Jugo natural o en caja

Puedes cortar el pan en formas diferentes o servir los huevos con un toque especial. Acompaña con una fruta y tendrás un desayuno completo que nunca pasa de moda.

Dulce y delicado

Para las mamás que prefieren algo más ligero y dulce, puedes armar una opción sencilla pero muy vistosa:

- * Yogurt
- * Granola o cereal
- * Frutas (banano, fresas,

manzana)

* Miel o chocolate
Sérvelo en un vaso o recipiente transparente para que se vean las capas. Este tipo de desayuno no solo es rico, también entra por los ojos.



Desayuno exprés pero con estilo

Si no tienes mucho tiempo, hay combinaciones rápidas que igual sorprenden:

- * Galletas dulces o saladas
- * Bebida lista (jugo, té frío o café)
- * Un chocolate pequeño
- * Fruta entera

El truco aquí es organizar bien los elementos y presentarlos de forma ordenada. Incluso puedes añadir una flor o una tarjeta para darle un toque más personal.



Opción salada para variar

No todo tiene que ser dulce. También puedes optar por algo más contundente:

- * Pan con queso o jamón
- * Huevos
- * Jugo o café
- * Snacks salados

Este tipo de desayuno es ideal para mamás que prefieren algo más sustancioso para empezar el día con energía.

Detalles que hacen la diferencia

Más allá de los ingredientes, hay pequeños gestos que elevan cualquier desayuno:

- * Escribir una nota a mano.
- * Usar una bandeja o caja decorada.
- * Incluir una flor o un detalle simbólico.
- * Cuidar los colores y la presentación.

Todo suma cuando se trata de demostrar cariño.

Una oportunidad también para el tendero

En estas fechas, la tienda del barrio se convierte en el mejor aliado. Muchos tenderos aprovechan para sugerir combinaciones o incluso armar pequeños kits con productos básicos para desayuno.

Esto facilita la compra y permite que más personas se animen a sorprender sin complicarse. Al final, todo está a la vuelta de la esquina.

Especial del tendero

El cansancio que no se ve: cómo cuidar tu salud mental

Aprende a reconocer el estrés y aplicar pequeñas acciones para sentirte mejor.

Detrás del mostrador no solo hay productos y clientes. También hay cansancio, presión y una carga emocional que muchas veces pasa desapercibida. Ser tendero no es únicamente vender, también implica escuchar, resolver problemas, mantener la calma y estar activo durante largas jornadas.

Con el tiempo, esta rutina puede pasar factura.

La psicóloga clínica Katiuska Delgado explica que la atención constante al público, sumada a las extensas horas de trabajo, puede generar un agotamiento emocional que va más allá del cansancio físico.

“El tendero no solo trabaja, también regula emociones todo el tiempo. Esa doble carga puede provocar estrés, ansiedad e incluso afectar la salud”, señala.

Señales que no debes ignorar

Uno de los mayores riesgos es normalizar el cansancio. Muchas personas siguen trabajando sin darse cuenta de que su cuerpo y su mente ya están dando señales de alerta.

Irritarse con facilidad, sentir que no tienes ganas de abrir el negocio, cometer errores por falta de concentración o tener problemas para dormir son algunas de las señales más comunes. A esto se suman dolores físicos frecuentes, como molestias en la cabeza, cuello o espalda.

También puede aparecer una sensación de desconexión, donde atiendes de forma automática, sin ánimo ni cercanía con el cliente.

Pequeños cambios que hacen la diferencia

La buena noticia es que no necesitas hacer cambios radicales para empezar a sentirte mejor. Pequeñas acciones dentro de tu rutina pueden ayudarte a reducir el estrés.



CONSEJOS PARA CUIDARTE

- * Haz pausas de 3 a 5 minutos durante el día.
- * Respira profundo: inhala 4 segundos, exhala 6.
- * Organiza tus tareas para reducir el estrés.
- * No te sientas mal por decir “no”.
- * Date momentos sin pensar en el negocio.
- * Busca apoyo o habla con alguien de confianza.

Tomarte pausas cortas durante el día, respirar de forma consciente o simplemente estirarte unos minutos puede ayudarte a bajar la tensión. Mantener tus tareas organizadas también reduce la sensación de caos.

Otro punto clave es darte momentos breves de desconexión, incluso cuando el nego-

cio está tranquilo. No todo el tiempo debes estar en “modo cliente”.

Aprender a decir “no” también es cuidarte

Uno de los retos más comunes es poner límites, especialmente cuando se trata de fiar o manejar situaciones incómodas.

Decir “no” puede generar culpa, pero es necesario. “Poner límites no es ser grosero, es ser claro. Un negocio también necesita reglas para funcionar”, explica Delgado.

Responder con calma, sin justificar demasiado y mantener una postura firme puede ayudarte a evitar conflictos sin afectar la relación con tus clientes.

Desconectarte también es parte del trabajo

Aunque vivas o pases la mayor parte del tiempo en tu negocio, es importante desconectarte mentalmente. No hacerlo mantiene al cuerpo en alerta constante y afecta tu descanso.

Pequeños hábitos como cambiarte de ropa al terminar el día, evitar pensar en problemas antes de dormir o dedicar tiempo a algo que disfrutes pueden ayudarte a recargar energías.

Porque sacar adelante un negocio es importante, pero cuidarte a ti también lo es.

