

## JUNTOS DESARROLLAREMOS TU NEGOCIO

En este Boletín Informativo encontrarás novedades, recomendaciones, fechas relevantes y mucho más.

Conoce más en:

 [www.ventas-ariztia.cl](http://www.ventas-ariztia.cl)



## NEGOCIO DEL MES



### ELISA ROJAS, COMERCIANTE: “CALIDAD Y BUENOS PRECIOS ES LO QUE PIENSO CUANDO ME NOMBRAN A ARIZTÍA”.

*¿Por qué comprarle a Ariztia y usar su portal web de ventas? Elisa Silva Rojas, una emprendedora de San Miguel que tiene un local de productos congelados, nos cuenta que la calidad y buenos precios para comerciantes es lo que la une a Ariztia. Conoce a continuación su historia y la confianza que depositó en nuestra marca.*

Como muchos otros negocios pero con una fuerza impresionante, Elisa Silva Rojas levantó su local de Congelados “Ebenezer” durante la pandemia. Primero comenzó con delivery hacia sus vecinos y clientes más cercanos, luego compró máquinas más grandes y amplió la gama de los productos que ofrecía, hasta que en septiembre de 2023 pudo instalarse con su local físico en la comuna de San Miguel.

*“Levantar un emprendimiento no es nada fácil, porque todas las labores recaen en uno, la administración, venta, reparto y miles de tareas más. Pero también es muy lindo, pues vas viendo que el negocio tiene sus frutos y que cuando existe esfuerzo y motivación por emprender se sale adelante”, recalca nuestra entrevistada.*

#### ¿Qué es lo que une a Ebenezer y Ariztia?

Si bien ha sido un camino de mucho esfuerzo, las retribuciones para Elisa y su familia son muy gratas respecto del negocio, y esto también se debe a marcas que no han abandonado en ningún momento a nuestra emprendedora. Ariztia es una de ellas.

Desde el minuto uno Elisa confió en nuestros productos por su “calidad, reconocimiento y buenos precios para comerciantes”, en palabras de la dueña de Ebenezer. “Comencé a averiguar por mi cuenta dónde me convenía comprar, y llegué al portal de ventas web de Ariztia <https://www.ventas-ariztia.cl>. Investigué la forma de compra, pago y cómo era el reparto, y ahí descubrí que había que crearse un usuario de comprador frecuente para comerciante. También he ocupado la vía telefónica, pero suelo comprar online ya que me manejo con ello pues es rápido, eficiente y seguro”, agrega Elisa.

Las croquetas de pollo, hamburguesas de vacuno de 100 gramos, hamburguesas big, vienas Montina, pollo, costillar y carne molida, son los productos más comprados por nuestra clienta y los más cotizados por los compradores de Ebenezer, siendo el alimento estrella la croqueta de pollo. “Mis compradores reconocen la marca y confían plenamente en su calidad, por eso sigo firme con Ariztia”, afirma la dueña de Ebenezer.

Elisa se proyecta a futuro con Ariztia y piensa ampliar la gama de sus productos mediante nuestra marca, apegándose a lo que sus clientes le pueden pedir. “Calidad y buenos precios es lo que pienso cuando me nombran a Ariztia”, puntualiza Elisa para finalizar.



## ¿CÓMO “SACARLE EL JUGO” A TU NEGOCIO EN ESTAS FIESTAS DE FIN DE AÑO?

Visualiza estas fechas como una oportunidad para “sacarle el jugo” a tu negocio. Navidad y año nuevo son excelentes fechas para ofrecer promociones, pero no te engolosines, sino que hazlo de manera responsable. Sigue estos consejos.

Se acerca fin de año y con ello el ajetreo típico de estas celebraciones. Pero más allá de ver esta situación como un cuadro de estrés, sé hábil y aprovecha estas fechas para ofrecer promociones y “sacarle el jugo” a tu emprendimiento. Te entregamos los siguientes consejos que te ayudarán a enfrentar estas fiestas con responsabilidad:

- 1.- Ofrece contenido de valor, no solo promociones:** El marketing de la vieja escuela se enfoca en ir hacia el cliente ofreciéndole promociones constantemente, sin embargo, está demostrado que los compradores buscan información relevante al momento de comprar un producto y se sienten atraídos cuando la publicidad apunta a sus necesidades, los entiende y empatiza con ellos.
- 2.- Ojo con dar ofertas muy grandes:** No intentes competir con las grandes cadenas de tiendas en términos de ofertas y descuentos. Ofrece a tus clientes lo que hace que tu negocio sea único. Por eso trata de diferenciarte.
- 3.- Asegúrate de tener un buen stock de productos para satisfacer la demanda:** Sucede muy a menudo que no pensamos bien sobre la potencial demanda que vas a tener. Por eso es súper importante que seas bien matea/o, te sientes y trata de estimar cuánto necesitas para que no te quedes corto en productos.
- 4.- Usa las redes sociales a tu favor:** Con esto nos referimos a que si cuentas con redes sociales para tu negocio, ofrece una sección especial para ofertas navideñas y de fin de año para destacar frente a los competidores.
- 5.- Fortalece la identidad de tu marca en las campañas:** Cuando ofrezcas ofertas navideñas o de fin de año, relaciona dicha publicidad con las características de tu negocio. Una buena forma de hacerlo es poner en oferta tus productos más cotizados o entregar promociones con ellos.





## OTRO PASO MÁS EN SUSTENTABILIDAD, EMPRESA ARIZTÍA HA OBTENIDO EL SELLO #ELIJO RECICLAR

*Hemos obtenido el sello #ElijoReciclar en 23 de nuestros envases, esta es la primera ecoetiqueta de envases y embalajes presentada en 2020 en Chile, en el marco del Acuerdo de Producción Limpia (APL) de Eco Etiquetado suscrito en 2019.*

El Acuerdo de Producción Limpia (APL) II Eco Etiquetado para envases y embalajes **#ElijoReciclar**, es una iniciativa público-privada, que tiene por objeto incidir en la preferencia de compra del consumidor y fomentar la cultura del reciclaje a nivel nacional a través de la incorporación de un sello de reciclabilidad y la información para el reciclaje. Este sello se obtiene acreditando, ante el Comité Validador, que 23 de nuestros envases son al menos un 80% reciclables y que actualmente existe demanda para ser reciclados, y pueden ser utilizados como materia prima para generar subproductos. Los 23 envases sellados aprueban conforme el proceso de certificación del acuerdo de producción limpia y ya se encuentran disponibles en el mercado con la identificación de Materialidad Reciclable (PEBD 4) en orientación a la reciclabilidad, circularidad y sustentabilidad.

La obtención del sello se logra con la participación conjunta de las Áreas: Medio Ambiente, Desarrollo de Productos, Ariztía Comercial y Plantas Procesadores Industrial Ochagavía, Agroindustrial El Paico, Agroindustrial Arica, entre otras.

Este importante logro que añade valor a nuestros productos, está enmarcado en el proceso de mejora continua de nuestros envases para que sean más amigables con el medioambiente. Nuestro próximo paso es ampliar este sello en más de nuestros productos.

Para que tú también uses el **#ElijoReciclar**, tenemos para tu negocio los siguientes productos:

Filetillo de pollo 650gr congelado

Pollo entero con menudencias

Pechuga deshuesada 700gr congelado

Trutro largo 4 unidades

