



Azende
CORPORACIÓN
Innovamos con pasión



CATÁLOGO DE PRODUCTOS 2024

**NORMALMENTE
EXTRAORDINARIO**

Cunningham



ZHUMIR

\$8,25

\$6,75

\$5,15

\$3,60



TRADICIÓN

FAJA VERDE

AGUARDIENTE



R.V.P
1,80

125cm³ SKU 4405
ZHUMIR AGUARDIENTE
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P
5,15

350cm³ SKU 4403 *Ret
ZHUMIR AGUARDIENTE
CAJA 24 UNIDADES



R.V.P
8,25

700cm³ SKU 4402 *Ret
ZHUMIR AGUARDIENTE
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P
15,50

1500cm³ SKU 4404
ZHUMIR AGUARDIENTE
CAJA 6 UNIDADES

*Disponible solo para
Cuenca

**Aguardiente de mi
tierra el Ecuador,
ofrécelo a tus
clientes, seguro se
volverán a
enamorar del
Pechito Suco**

faja verde



R.V.P
3,60

350cm³ SKU 4409
Zhumir Aguardiente
Faja Verde
CAJA 24 UNIDADES



R.V.P
6,75

700cm³ SKU 4408
Zhumir Aguardiente
Faja Verde
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P
20,00

750cm³ SKU 4411
Zhumir Canuto
Aguardiente Premium
CAJA 6 UNIDADES



#DONDESEA CON

ZHUM!R
EL ESPÍRITU DE ACÁ

POR SOLO

\$4.99

ECUADOR SIN EXCESOS *ADVERTENCIA: El consumo excesivo de alcohol limita su capacidad de conducir y operar maquinarias, puede causar daños en su salud y perjudica a su familia. Ministerio de Salud Pública del Ecuador. Venta prohibida a menores de 18 años.*

Un producto con el respaldo de



SECO



R.V.P.
3,00

350cm³ SKU 4397
Zhumir Seco Suave
CAJA 24 UNIDADES

*Disponible solo para Cuenca, Azogues, Loja, Sucúa y Machala



R.V.P.
5,50

700cm³ SKU 4396
Zhumir Seco Suave
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P.
3,10

350cm³ SKU 4393
Zhumir Seco Extra Suave
CAJA 24 UNIDADES

*Disponible solo para Guayaquil, Milagro y Península.



R.V.P.
5,65

700cm³ SKU 4392
Zhumir Seco Extra Suave
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P.
2,75

350cm³ SKU 4395
Zhumir Seco Extra Suave
CAJA 24 UNIDADES

*Disponible solo para Quito, Riobamba, Ambato, Quevedo, Esmeraldas, Manta y Sto. Domingo.



R.V.P.
4,75

700cm³ SKU 4394
Zhumir Seco Extra Suave
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P.
4,99

700cm³ SKU 4481
Zhumir Pink
Watermelon Citrus
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P.
9,00

700cm³ SKU 4400
Zhumir Pink
CAJA 12 UNIDADES

SECO SABORIZADOS



R.V.P.
2,99

350cm³ SKU 4509
Zhumir Durazno
Guaytambo
CAJA 24 UNIDADES



R.V.P.
4,99

700cm³ SKU 4508
Zhumir Durazno
Guaytambo
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P.
4,99

700cm³ SKU 4507
Zhumir Coco
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P.
2,99

350cm³ SKU 4506
Zhumir
Naranja Amazónica
& Frutos Andinos
CAJA 24 UNIDADES



R.V.P.
4,99

700cm³ SKU 4505
Zhumir
Naranja Amazónica
& Frutos Andinos
CAJA 12 UNIDADES

**Ideal para consumirlo seco y volteado,
pero bien frío.**

Cunningham®

NORMALMENTE
EXTRAORDINARIO

RED BLEND

750 CM3

\$11,50 PVP

375 CM3

\$5,75 PVP

OLD BLACK

750 CM3

\$15,00 PVP



ECUADOR SIN EXCESOS

"ADVERTENCIA: El consumo excesivo de alcohol limita su capacidad de conducir y operar maquinarias, puede causar daños en su salud y perjudica a su familia. Ministerio de Salud Pública del Ecuador. Venta prohibida a menores de 18 años".

Un producto con el respaldo de

 **Azende**
CORPORACIÓN

ELABORADO CON MATERIA PRIMA IMPORTADA DIRECTAMENTE DE ESCOCIA.



R.V.P.
5,75

375cm³ SKU 3569

Whisky Cuningham
CAJA 12 UNIDADES



R.V.P.
15,00

750cm³ SKU 4527

Whisky Cuningham
CAJA 6 UNIDADES



R.V.P.
11,50

750cm³ SKU 4418

Whisky Cuningham
CAJA 6 UNIDADES

**Lo que duran
2 hielos en
un Whisky On
The Rocks**



1 LITRO
por solo:
\$4,99

\$4.99

**DON
RONERO
GOLD**



1000cm³ 40% vol. Añejado naturalmente en barricas de roble

1 LITRO

QUE SIGA LA RUMBA

RON



P.V.P.
3,60

375cm³ SKU 4390
Ron Ronero
CAJA 24 UNIDADES



P.V.P.
6,75

750cm³ SKU 4389
Ron Ronero
CAJA 12 UNIDADES



P.V.P.
4,99

1000cm³ SKU 4439
Don Ronero
CAJA 12 UNIDADES



P.V.P.
10,00

700cm³ SKU 4347
Ron Zhumir Reserva
CAJA 12 UNIDADES



P.V.P.
4,50

375cm³ SKU 4346
Ron Zhumir Oro
CAJA 24 UNIDADES



P.V.P.
8,00

700cm³ SKU 4345
Ron Zhumir Oro
CAJA 12 UNIDADES



P.V.P.
19,99

750cm³ SKU 3983
Ron Canuto
Caja 6 UNIDADES

*Solo bajo pedido

**Para disfrutar
de unos buenos
Cubas Libres.
¡Salud!**



EL TRÍO CON MÁS FLOW

¡NUEVOS SABORES DE SWITCH!



PEACHES BEACHES

HIPPIE HOUR

HARTA DEMENCIA

Switch + Flow



NUEVOS SABORES DE SWITCH

- SKU 4512 Peaches Beaches
- SKU 4510 Hippie Hour
- SKU 4511 Harta Demencia

R.V.P
2,99

EL TRÍO CON MÁS FLOW



- SKU 4517 Maracuyá
- SKU 4518 Daiquirí Shark
- SKU 4516 Bongo Bongo
- SKU 4514 XXX

FULL GRANDE + FULL AHORRO

- SKU 4533 Bongo XL
- SKU 4534 XXXL

R.V.P
3,99

R.V.P
2,99

Switch + Flow

NUEVO
TANITO



SWITCHITO

- SKU 4528 Bongo Switchito
- SKU 4529 Maracuyá Switchito
- SKU 4530 Harta Demencia Switchito

Switchito + Flow R.V.P
1,99

- SKU 4520 Maracuyá
- SKU 4519 Daiquirí Shark
- SKU 4521 Bongo Bongo

R.V.P
0,99



Baby Switch + Flow

NUEVO



Venetto

\$2,99

SANDIA

Dosé

1500cm³

Venetto

\$2,99

COCTEL SABOR A CEREZA

Tinto de Cereza

ALC. 4,5% VOL.

MOSTO SELEC

1500cm³

NUEVO PRECIO

\$2,99

PVP/SUG

VINO SABORIZADO



R.V.P.
2,99

1500 cm³ SKU 4482
Venetto Sandía
CAJA 6 UNIDADES



R.V.P.
2,99

1500 cm³ SKU 4483
Venetto Cereza
CAJA 6 UNIDADES



R.V.P.
4,50

750 cm³ SKU 4288
Vino Trez Reyes
CAJA 12 UNIDADES

Venetto®

**CON AMIGOS O
EN FAMILIA, se
celebra junto a
un buen vino**



LICOR CREMA



P.V.P.
9,50

700 cm³ SKU 4410

Zhumir Piña Colada
CAJA 12 UNIDADES



P.V.P.
10,25

700 cm³ SKU 4356

Zhumir Tacao
CAJA 12 UNIDADES



P.V.P.
10,25

700 cm³ SKU 4232

Zhumir Rompope
CAJA 12 UNIDADES

*Solo temporada Navideña

VODKA



P.V.P.
9,25

750 cm³ SKU 4391

Vodka Liova
CAJA 6 UNIDADES

Ideal para consumirlo en Coctelería

GIN



P.V.P.
13,00

750 cm³ SKU 3887

Gin Liova
CAJA 6 UNIDADES

Ideal para consumirlo en Coctelería



PRODUCTOS DE DESINFECCIÓN

ALCOHÓL ANTIBACTERIAL



P.V.P
10,00

GALÓN SKU 4310
Alcomacx Galón
CAJA 6 UNIDADES



P.V.P
50,00

20 LITROS SKU 4305
Alcomacx 20L.
CAJA 1 UNIDAD

*Solo bajo pedido

Producto de Uso Topicó, No ingerir

NUEVO

1250 cm³
\$0,90

450 cm³
\$0,40

frúva
Todo el sabor de la fruta
NARANJA
CITRUS PUNCH

Vivant®
frúva

*Todo el sabor
de la fruta*

AGUA Y FUNCIONAL



R.V.P.
0,40

600 cm³ SKU 3859
Vivant Agua 600
CAJA 40 UNIDADES



R.V.P.
0,50

1000 cm³ SKU 3856
Vivant Agua Litro
CAJA 24 UNIDADES



R.V.P.
1,60

6 LITROS SKU 3362
Vivant Agua 6 Litros
Caja 4 UNIDADES



R.V.P.
0,70

500 cm³ SKU 3682
Balance Fitness
CAJA 40 UNIDADES

BEBIDAS REFRESCANTES



NUEVO

R.V.P.
0,90

1250 cm³ SKU 4499
Fruá
CAJA 6 UNIDADES



NUEVO

R.V.P.
0,40

450 cm³ SKU 4498
Fruá
CAJA 40 UNIDADES



R.V.P.
0,45

450 cm³ SKU 4351
Storm Mora
CAJA 40 UNIDADES



R.V.P.
0,45

450 cm³ SKU 4352
Storm Manzana
CAJA 40 UNIDADES



R.V.P.
0,45

450 cm³ SKU 4350
Storm Limonada
CAJA 40 UNIDADES

TÉ Y AGUA TÓNICA



R.V.P.
0,45

450 cm³ SKU 4333
Nicetea
CAJA 24 UNIDADES



R.V.P.
1,00

1250 cm³ SKU 3892
Nicetea
CAJA 6 UNIDADES



R.V.P.
1,50

1500 cm³ SKU 4281
Floyd Agua Tónica
CAJA 6 UNIDADES

PASOS DE UNA VENTA EXITOSA



PASO 1
REVISAR PUBLICIDAD
EXTERIOR



PASO 2
SALUDAR AL CLIENTE



PASO 3
REVISAR PUBLICIDAD
INTERIOR



PASO 4
DETECTAR NECESIDADES



PASO 5
EJECUCIÓN DE
MERCHANDISING



PASO 6
- SUGERIR PEDIDO
- ASEGURAR EL PORTAFOLIO
ASIGNADO POR CLÚSTER



PASO 7
OFRECER
PROMOCIONES



PASO 8
- CONFIRMAR PEDIDO
- CIERRE DE LA VENTA

PASOS DE UNA VENTA EXITOSA

PASO 1 REVISAR PUBLICIDAD EXTERIOR

- Verificar el estado de activos publicitarios y POP's
- Mantener el material POP siempre actualizado, según indicaciones de TRADE.

PASO 2 SALUDAR AL CLIENTE

- Saludar cordialmente por su nombre al cliente y/o las personas encargadas del negocio. Asegurar la recepción del cliente.
- Informarse sobre la entrega anterior, verificar si fue solucionada la incidencia correspondiente.
- Pedir permiso para verificar las perchas de ambiente / frío y pasar a la trastienda.

PASO 3 REVISAR PUBLICIDAD INTERIO

- Verificar el estado de activos publicitarios y POP's en el interior del punto de ventas.
- Solicitar aprobación del cliente para colocar nuevo POP.
- Ubicar el material POP en lugar visible y apropiado.

PASO 4 DETECTAR NECESIDADES

- Verificar las existencias y necesidades en el frío y perchas de ambiente (comenzar con el frío, luego estantes / Perchas de ambiente y por fin la trastienda).
- Obtener el inventario del producto existente en el PDV.
- Obtener oportunidades adicionales de negocio (espacios adicionales, frío del cliente, perchas etc.). Detectar productos faltantes del portafolio.
- Observar a la competencia (exhibiciones e inventarios)
- Recordar: "Nuestros productos deben estar presentes y exhibidos acorde a nuestra participación de Mercado.
- Armar el sugerido de ventas por SKU.

PASO 5- EJECUCIÓN DE MERCADEO (MERCHANDISING)

- Rellenar las perchas de ambiente y el frío con productos del inventario del cliente. Recordar realizar la adecuada rotación (frío / perchas de ambiente / trastienda y viceversa). Práctica FEFO= First expired- First out. "Productos con menor vida útil deben ser primero visualizados por el consumidor en perchas o refrigeración".

- Identificar y separar los productos no aptos para ser canjeados.
- Colocar el producto en bloque según el planograma en el Punto de Venta.
- Efectuar exhibiciones adicionales con productos de ambiente.
- En el caso de tener equipos de frío propios colocar el producto de acuerdo a la planimetría de foto del éxito.
- En el caso de tener equipos de frío propios y del cliente, distribuir inventario adicional para la nevera del cliente.

PASO 6 SUGERIR PEDIDO

- Sondear al cliente con preguntas abiertas (Ej: Cómo van las ventas, cómo le va con la competencia; Qué está necesitando de nosotros; Cómo podemos generar un mayor volumen de negocio, don Carlos?)
- Escuchar de forma activa las objeciones del cliente, para luego argumentar y manejarlas.
- Demostrar al cliente que está realizando un negocio donde está ganando.
- Presentar argumentos en forma entusiasta.
- Comunicar / informar los beneficios y ganancias que aporta el pedido sugerido.
- Presentar una actitud positiva / imperativa al sugerir el pedido ("Le estoy dejando...")
- Demostrar al cliente que verdaderamente está interesado en sus necesidades.
- Asegurar el portafolio estratégico de productos.
- Asegurar la venta de los SKU's de rotación habitual.
- Cerrar el pedido en bloque. Indicar primero el total de cajas / unidades y el monto (US\$).

PASO 7 OFRECER PROMOCIONES

- Presentarlas siempre después del cierre de la venta.
- Demostrarle al cliente las ventajas de su oferta que aporta el pedido sugerido.
- Debe certificarse que la promoción representa siempre una venta incremental.

PASO 8 CONFIRMAR PEDIDO, CIERRE DE LA VENTA

- Indicar al cliente el número de cajas/unidades por categoría (familia) / presentación y el valor.
- Asegurarse que el cliente está de acuerdo con la negociación, incluyendo la entrega.
- Recordarle al cliente la fecha de entrega y el día de su próxima visita.
- Despedirse cordialmente.

$$\text{PEDIDO ÓPTIMO} = \frac{\text{VENTA SEMANAL} \times 1.5}{\text{FRECUENCIA DE VISITA}}$$

LOS 10 MANDAMIENTOS DEL PREVENDEDOR

1

Correcto uso del uniforme.

2

Llevar kit de trabajo.

3

Cumplir con la cuota del día

4

Cumplir con los objetivos de puntos impactados (Concreción).

5

Cumplir al 100% la visita de todo el rutero.

6

Practicar los pasos de la venta.

7

Ejecutar el EPV

8

Visitar y vender clientes potenciales.

9

Realizar canje de productos no apto.

10

Analizar los resultados diarios

