

- Metrosexual
- Tecnosexual
- Ecosexual
- Mi vida la disfruto sin etiquetas



Ser tú te queda bien

- Nueva ropa casual de John Holden -


JOHN HOLDEN

ÍNDICE

2 ÍNDICE

3 EDITORIAL

4 TIENDAS ÉL

- Nuevos convenios institucionales
 - Programa de Especialización en Gestión de Tienda para Asesores Senior
-

5 TIENDAS ÉL

- Reinauguración Tienda Piura Centro
 - Celebramos el Día del Vendedor
 - Los mejores de Enero - Abril
-

6 TIENDAS ADAMS

- Campaña Publicitaria
 - Desfile Adams Plaza Norte
 - Día del Vendedor
 - Los mejores de Enero - Abril
-

7 GLOBAL SOURCING

- Una nueva visión del negocio de instituciones: Leticia Burga
 - Convención Otoño - Invierno 2017
 - Sesión de Fotos Donatelli
-

8 SAMITEX

- Gerente de Línea Underwear: Gabriel Yance
 - Gerente de Instituciones Privadas: Alonso Martinez
 - Convención Otoño - Invierno 2017
-

9 SAMITEX

- Nuevos corners John Holden Woman Miraflores y Primavera
-

10 NOTICIA CENTRAL

- JOHN: Nueva Marca de Ropa Casual
-

11 NOTICIA CENTRAL

- Manifiesto JOHN
-

12 PANORAMA

- Viajes a las Ferias de Outsourcing y FM
 - Éxitos Comerciales
 - Almuerzo de Contabilidad por término de las declaraciones juradas
-

13 PANORAMA

- Nuevo Gerente de FM: Luis Felipe Chang
 - Ascenso: Juan Carlos Reyes
 - Ascenso: Gian Carlo Van Oordt
 - Nuevo Jefe de Tesorería: Renzo Ávila
-

14 BARRIO

- Nueva Gerenta General: Estela Guiulfo
-

15 BARRIO

- Nueva Cuenta: Entel
 - Activación Reebok
-

16 LLAVE EN MANO

- Nuevo Gerente General: Diego Figueroa
 - Proyectos Plaza Veá - Villa El Salvador
 - Motivos Spa
-

17 TEXCORP

- Texcorp se abre paso en Asia
 - Líneas nuevas en las que incursionará Texcorp
-

18 FUNDACIÓN JERUTH

- Una Sola Fuerza
-

19 NUEVOS INGRESOS

El 2017 comienza con el lanzamiento de la marca de ropa casual referente en Jeruth y en un futuro cercano en el Perú. JOHN, "Ser tú, te queda bien", es la marca que nos hace sentir cómodos en los momentos de vestir donde no se requiere mayor formalidad.

Existe una tendencia creciente en el mundo por consumir cada vez más prendas casuales y en la Corporación sabíamos que no teníamos una marca con la cual los peruanos se pudieran identificar. Es por ello que se crea una marca de ropa casual con una gran variedad de productos, donde nuestra prenda icónica será la camisa.

Uno de los principales beneficios de JOHN es generar comodidad a nuestros clientes, por lo que hemos dedicado mucha atención a los entalles de la prendas teniendo 2 tipos: Modern Fit y Slim Fit. Este atributo y muchos más de los que ofrece JOHN, no se aprovecharían si no fueran comunicados al mercado.

Por ello, este año se ha destinado la mayor inversión publicitaria para una marca desde los inicios de Jeruth y darnos a conocer así con gran relevancia al mercado.

Sabemos que el mercado casual es bastante más grande que el formal y que también es dinámico, por lo que el grado de exigencia será mayor y nos retará a dar lo mejor de nosotros y fortalecer cada vez más nuestra capacidad de trabajo en equipo.

El éxito de JOHN, más que un buen producto, colección o campaña, va a depender de nosotros mismos. El ser una organización cada vez más dinámica, más que una opción, es un camino inevitable para poder competir y lograr ser el referente que buscamos.

Samuel Ackerman

Director de Desarrollo de Producto

■ NUEVOS CONVENIOS INSTITUCIONALES

Con el objetivo de expandir las relaciones comerciales de Tiendas ÉL, se realizaron cuatro alianzas estratégicas con diferentes programas de los bancos más importantes del país: Banco de Crédito del Perú - BCP, BBVA - Banco Continental, Interbank y Scotiabank.

Los programas Cuenta Sueldo, Campañas Tácticas y Cam-

pañas Comerciales de tarjetas de crédito y débito de estos bancos forman parte ahora del desarrollo del negocio comercial planteado para Tiendas ÉL.

Estas nuevas campañas promocionales tienen como objetivo destacar la presencia de marca de Tiendas ÉL e impulsar sus ventas a nivel nacional con estos bancos.



■ PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN DE TIENDA PARA ASESORES SENIOR

Del 07 al 14 de Marzo se llevó a cabo, en las instalaciones de la Corporación en Lince, la IX edición del programa de "Especialización en Gestión de Tienda para Asesores Senior". Se convocaron a nivel nacional a los colaboradores cuyas características y habilidades los perfilan como potenciales Gerentes de Tienda. Los participantes provinieron de las Tiendas ÉL de Huancayo, Larco, Cajamarca, Trujillo Mall, Tacna y Huaraz.

Durante varios días se les brindaron conocimientos para la óptima gestión de tienda y producto, manejo de equipos, y se afianzaron conocimientos de estrategias y proceso de venta.

Estamos seguros que este programa y los que se llevarán a cabo en el futuro serán muy valiosos para la productividad de los asesores de Tiendas ÉL, lo que contribuirá a un mejor resultado en toda la cadena.



■ REINAUGURACIÓN TIENDA PIURA CENTRO

Tenemos orgullo y satisfacción de ser parte de un gran equipo y de haber recibido en estos últimos meses muestras claras de responsabilidad e identificación con la marca. Es por ello que nos complace afirmar que Piura Centro está de pie.

Contamos con un gran grupo humano de Piura Centro, que fue afectado por las inclemencias de la naturaleza. Sin embargo, esto ha sido una muestra que ante las grandes dificultades destacan los mejores y queremos agradecer a toda la Corporación por haber estado siempre pendiente y preocupada, porque nuestro equipo del Norte y especialmente de Piura, esté sólido y con el optimismo por todo lo alto.

■ CELEBRAMOS EL DÍA DEL VENDEDOR

En tiendas ÉL realizamos el 28 de abril una celebración por el día del vendedor y del trabajo, donde nuestros colaboradores identificaron que ellos son los protagonistas de la historia de su vida.



LOS MEJORES DE ENERO - ABRIL



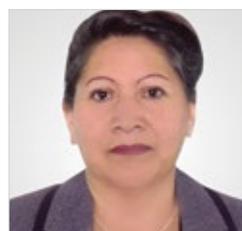
José Horna
Gerente



Erika del Carpio
Asesora



Raquel Torres
Secretaria



Andrea Huillca
Sastre



Gabriela Quispe
Auxiliar



■ CAMPAÑA PUBLICITARIA

En el verano del 2017, ADAMS tuvo un cambio en su estilo de comunicación para dar a conocer su oferta de ropa formal, casual y sport John Holden y Donatelli en prensa y vía pública. Teniendo como concepto de campaña "Buscando precios Bajos", se realizó una sesión de fotos bajo el agua, con el objetivo de generar impacto y recordación hacia la marca y sus promociones.

Con una muy bien cuidada producción, el Hotel Los Delfines fue el lugar donde se hicieron tomas de nuestros modelos sumergidos en una enorme piscina, quienes lucían las prendas con la personalidad y actitud que caracterizan a la marca Adams.



■ DESFILE ADAMS PLAZA NORTE

La renovada tienda de Adams Plaza Norte ha llevado a cabo impactantes y comentados desfiles con lo último en moda masculina de nuestras marcas John Holden y Donatelli, los que fueron televisados por Willax TV en directo.

Así, con 3 desfiles que mostraban tendencias en moda de outfits formal, casual y de ropa interior, se pudo lucir el visual novedoso y atractivo de la tienda de Adams Plaza Norte, además de generar positivos comentarios en las redes sociales sobre la marca.

■ CELEBRAMOS EL DÍA DEL VENDEDOR

En tiendas ADAMS realizamos el 01 de mayo nuestra celebración por el día del vendedor y del trabajo; dicho evento se desarrolló bajo el concepto de Trabajo en Equipo.

Esta fue una gran oportunidad para reconocer y estimular la labor de los equipos de cada tienda ADAMS, disfrutando de un grato momento en compañía del Vicepresidente Corporativo, ingeniero Jose Ackerman.

Carlos Lara, Gerente General de ADAMS, agradeció a todos los asistentes por su presencia en esta fecha tan importante, destacando la labor de todos los que conforman este gran equipo.

LOS MEJORES DE ENERO - ABRIL

ADAMS



Yajhaira Neyra
Gerente de Tienda



Mercedes Delgado
Vendedor



Flor Segura
Secretaria



Natali Alegría
Secretaria



Giovani Quispe
Sastre

■ UNA NUEVA VISIÓN DEL NEGOCIO DE INSTITUCIONES - LETICIA BURGA

¿Quién de nosotros no se ha preguntado qué sería hoy el mundo sin las estrategias comerciales? Es una de las preguntas que considero ha pasado por nuestro pensamiento cuando emprendemos una nueva actividad, ya sea personal o profesional.

Con 15 años de experiencia laboral, he tenido la oportunidad de colaborar en empresas nacionales y transnacionales de gran envergadura, tales como Grupo Empresarial Proyección y Administración Empresarial del Perú SAC – GEPAE PERU, América Móvil Perú SAC, Grupo Digamma, entre otras. Mi última experiencia fue como Consultora Corporativa de la Gerencia Comercial de GEPAE PERU.

El camino que hasta ahora he recorrido en el ámbito comercial en diversos rubros me ha permitido aprender diversas estrategias comerciales, que espero sin duda implementar en este nuevo gran reto en Global Sourcing.

Espero contar con el apoyo de todos, de modo que juntos nos permitamos acceder a nuevas visiones de negocios.

Para ello debemos construir cercanía con el cliente brindando confianza, óptima atención y calidad en nuestros productos y, paralelamente, desarrollar mejores y más eficientes procesos de producción y logística.



Con estas estrategias comerciales, como nuestros pilares fundamentales de producción y atención, estoy segura que podremos alcanzar nuestras metas y así no dar la más mínima ventaja a la competencia,

Finalmente, quisiera señalar que los aportes de todos serán de vital importancia para conseguir nuestros objetivos.



■ CONVENCIÓN OTOÑO - INVIERNO 2017

Como todos los años, unos de los momentos más importantes es la presentación de las prendas de la temporada "Otoño - Invierno" para nuestros principales clientes. Este año, Global Sourcing presentó una colección de prendas con amplia variedad y mejora de producto con respecto a los años pasados, reforzando el diseño y calidad, y manteniendo el precio de venta competitivo que a la marca la caracteriza.

Las líneas que podríamos resaltar son las de Chompas, Casacas y Camisas de Ingeniería, las cuales ya son parte de la oferta de Global Sourcing, y para este año se ha logrado una relación Producto / Calidad / Precio diferenciadoras.



■ NUEVA SESIÓN DE FOTOS

En el mes de marzo, Donatelli realizó su sesión fotográfica para ser utilizada en Paneles, FB y material en punto de venta.

En esta ocasión se escogió, a diferencia de otras sesiones, a un modelo principal y 2 secundarios, transmitiendo en cada foto situaciones donde se resalta la personalidad de la marca Donatelli y sus estilos de vida.

Esta sesión de fotos se desarrolló en atractivas locaciones de Chucuito en El Callao, mostrándose prendas formales, casuales y sport que se lucirán en la temporada Otoño - Invierno 2017.



■ GERENTE DE LÍNEA UNDERWEAR: GABRIEL YANCE

• ¿Cómo incursionaste en la industria de la ropa interior?

En mi caso, el vínculo textil viene de familia: mis padres y hermanas son confeccionistas; por ende, siempre estuve familiarizado con la industria, y de joven me dediqué a la comercialización de indumentaria de moda para hombres.

Ese conjunto de experiencias fue mi herramienta para desempeñar gestiones comerciales en dos marcas locales de ropa interior, a las cuales llegué por recomendación o referencia de mis trabajos.

• ¿Qué retos has encontrado en Samitex?

Llevo casi 10 años manejando el área comercial de empresas especializadas en ropa interior con estructuras organizacionales simplificadas y especializados en el canal de ventas de zona (mayoristas o minoristas). Esto hace que mis retos en Samitex, dentro de la unidad de negocio, consistan en adaptar los procesos al ritmo de las empresas especializadas, desde el desarrollo de producto hasta el sistema de comercialización, de poner en carrera a la marca John Holden frente a las otras marcas de la categoría.

Cuento con el respaldo de la Corporación en niveles administrativos y con la marca consolidada a nivel nacional, ahora el reto es darle celeridad al negocio. Estoy seguro que podemos lograrlo.



■ GERENTE DE INSTITUCIONES PRIVADAS: ALONSO MARTINEZ

• Cuéntanos sobre ti

Comencé mi carrera profesional, graduándome dentro del decimo superior en Barry University, en Miami, Florida (USA). Años más tarde estudié una maestría de Marketing y Gestión Comercial en EADA-Barcelona. A lo largo de mi vida, he liderado equipos de fuerza de ventas en diferentes sectores y ahora tengo la oportunidad de seguir desarrollándome como profesional en Samitex.

• ¿Cómo influirás en el logro de los objetivos en Samitex?

Implementando una estrategia de servicio al cliente. Primero, porque la competencia es cada vez mayor y más agresiva, y la mejor estrategia para crear valor y diferenciación, que a la vez es difícil de imitar, es el servicio al cliente. Lo más importante es conocer al cliente y con base en esa necesidad, establecer una relación a largo plazo, creando una fidelización de clientes. De esta manera, nuestros clientes cada vez serán menos propensos de irse a la competencia. Tenemos que tomar en cuenta que para implementar esta estrategia es fundamental capacitar y otorgarle las herramientas necesarias a nuestro equipo de fuerza de ventas para poder llevarla a cabo. Sabemos que existe una sobre oferta de productos en el mercado, por ello, si agregamos este valor diferencial dentro del plan comercial de la empresa, crearemos una diferenciación clara y transparente con nuestros competidores.



■ CONVENCIÓN OTOÑO - INVIERNO 2017

En el mes de febrero se realizó con gran éxito la convención de Otoño - Invierno 2017 de las marcas John Holden y JOHN. En el caso de la primera, destaca el mayor desarrollo de la línea INnova en camisas al contar con modelos con cuello expandible (se amplía media talla en el cuello) y las Wrinkle Free (de fácil planchando). Asimismo, podemos mencionar que nuestra nueva marca de ropa casual JOHN sorprendió a los clientes que nos visitaron, teniendo una gran aceptación, especialmente en las líneas de chompas y casacas para la temporada de invierno de este año.

■ NUEVOS CORNERS JOHN HOLDEN WOMAN EN MIRAFLORES Y PRIMAVERA

John Holden Woman alcanzó los 19 puntos de venta en la Tienda Departamental Ripley, teniendo la marca presencia en 10 distritos en Lima, Callao y 8 provincias. Las dos últimas aperturas se realizaron el 13 de abril en simultáneo en las tiendas de Ripley Miraflores y Ripley del Real Plaza Primavera. El éxito alcanzado desde el primer día superó las expectativas generadas y la aceptación del público fue inmediata. Agradecemos a todo el equipo de TPD por sumar un nuevo logro a la marca.





■ LANZAMIENTO NUEVA MARCA CASUAL JOHN

En el 2017 el equipo de Samitex con el soporte de Sinercorp - en lo referido al desarrollo de producto y sourcing - y de Barrio - en la definición de la estrategia de marca y comunicación - realizará el lanzamiento oficial de JOHN, la nueva línea de ropa casual derivada de John Holden.

Con la visión de "Ser tú, te queda bien" se trabaja una campaña enfocada en un mercado objetivo de hombres de 25 a 40 años que, influenciados por su exposición a la TV, Internet,

amigos y redes sociales en su vida cotidiana, se preocupan cada vez más de su forma de vestir.

Con este lanzamiento, Samitex estará entrando oficialmente en un nuevo campo de batalla con muchos competidores, pero que a la vez es un mercado de mayor tamaño y crecimiento. Los competidores en este segmento van desde las marcas propias o representadas por las tiendas por departamento, algunas marcas locales y por reconocidas marcas internacionales.



MANIFIESTO JOHN

Desde el inicio de los tiempos, la cuna del hombre la mecen con cuentos.
 Que los hombres debemos ser fuertes y conquistar civilizaciones.
 Que debemos luchar y vencer a enemigos reales o mitológicos.
 Que los hombres no lloran porque eso es de niñas.
 Que no debemos mostrar nuestros sentimientos porque somos el sexo "fuerte".
 Ya es hora de dejar de aparentar.
 De ser fuerza y virilidad, sí, pero también ser humano y llorar cuando ves a un hijo
 nacer, a tu equipo levantar una copa que se creía imposible, o abrazar fuerte al amigo
 querido que se va, sabiendo que ya no regresa.
 Mostrarte como el hombre que eres te hace ver bien.
 Porque los hombres que aparentan jamás se lucen.
 Y los que se atreven son los que se ven como son:
 Hombres de verdad.
 Ser tú, te queda bien.
 JOHN. La nueva ropa casual de John Holden.



■ VIAJES A LAS FERIAS DE OUTSOURCING Y FACILITIES MANAGEMENT

Con el objetivo de identificar nuevas oportunidades de servicio e innovaciones, Raúl Godoy, Gerente General, viajó a Orlando entre el 05 y el 07 de marzo a participar de la 22 FERIA de Outsourcing de la organización más importante del mundo en Outsourcing y BPO (business process outsourcing): Shared Services and Outsourcing Network. Como principales novedades identificó que la robótica es una realidad en casi el 100% de las mejores empresas BPO del mundo, y que por ello muchos servicios son altamente eficientes y se brindan desde un país a otros del mundo. "Debemos implementar automatizaciones agresivas rápidamente y ser más eficientes, además de plantearles innovaciones con nuevos productos, lo que permitirá ser ese brazo disruptor para nuestros clientes", comentó Raúl Godoy al retorno de su viaje.

Luis Felipe Chang, Gerente de FM, asistió a la feria organizada por IFMA Facility Fusion, en Las Vegas, entre el 04 y 06 de abril. Uno de los principales aprendizajes del evento es que la economía de escala sigue siendo parte importante de la función del FM y optimización de los espacios, lo que permite generar nuevos ahorros a los clientes tanto en arriendo, energía y puestos de trabajo. El FM no sólo considera los análisis de densidad, costos de ocupación x m2 y consumo energético; a esto se le ha adicionado la implementación de sensores en las oficinas que permiten detectar la utilización del espacio de forma más precisa y obtener patrones de uso con un correcto diseño que genere un incremento en la productividad de 10%.



■ ÉXITOS COMERCIALES

En los últimos meses, el equipo de Panorama ha logrado mantener y ganar nuevas cuentas, destacándose: la ampliación con Osinergmin del contrato de selección que tenemos con ellos; en Soluciones Logísticas se ganó la ejecución del inventario de activos fijos a GesNext y de existencias con Cruvert; así mismo, ganamos una consultoría logística con Repsol. Finalmente, en Facilities Management se amplió el alcance con Siemens y se ganó un piloto en ADP Tarapoto."



■ ALMUERZO DE CONTABILIDAD POR TÉRMINO DE LAS DECLARACIONES JURADAS

Con la finalidad de reconocer el esfuerzo y sacrificio del equipo contable, el cual realizó un eficiente trabajo para cumplir con la presentación de las declaraciones juradas -en medio de este proceso de reingeniería y transformación tecnológica que se ha realizado en el área de Contabilidad-, se disfrutó de un almuerzo de camaradería e integración.



■ NUEVO GERENTE DE FACILITIES MANAGEMENT: **LUIS FELIPE CHANG**

• ¿Qué expectativas tienes para el negocio de FM?

La mejora en los Niveles de Satisfacción de nuestros clientes internos y externos; también estamos por implementar un nuevo software de Gestión Integral de Mantenimiento.

• ¿Cómo tu trayectoria suma para lograr ese objetivo?

Cuando empecé como Gerente de Infraestructura y Servicios Generales de Avianca para Sudamérica, habían registros de satisfacción de -10%. Para revertir este resultado, establecimos nuevos procesos de mejora continua, subiendo sostenidamente un 30% de manera trimestral el índice de satisfacción, hasta llegar a rangos mayores al 90%.



■ NUEVO JEFE DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL: **JUAN CARLOS REYES**

• Cuéntanos sobre tu experiencia en Panorama

Comencé en Panorama Services, en julio del 2013, inicialmente en la planta de Chorrillos como Coordinador de Administración de Personal. Luego vengo a la central de Lince en abril de 2016, en un mes de muchos cambios. Seguidamente fui ascendido a Coordinador de Nóminas y, a la fecha, tengo a cargo la Jefatura de Recursos Humanos.

• ¿Qué retos encuentras en tu nuevo cargo?

El primer gran reto es aportar valor a la estrategia corporativa, centrando nuestros esfuerzos en servir a nuestros colaboradores y que se vean estimulados día a día.



■ NUEVO GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y TESORERÍA: **GIAN CARLO VAN OORDT**

• De toda tu experiencia y convivencia en Panorama, ¿Qué resaltarías?

En estos casi 15 años de trayectoria en la Corporación he visto pasar muchas situaciones, oportunidades, retos, pruebas; pero lo que más resaltaría es la capacidad que tiene el grupo para mantenerse estable ante los cambios de gobierno, desastres naturales, fluctuaciones en la economía, entre otros. Esto se logra con buena calidad de gente y con líderes que sepan llevar las desavenencias por el buen camino y aprovecharlas para aprender de ellas y hacerse más fuertes. Eso es para mí lo que significa la Corporación, como un ejemplo de empresas en constante crecimiento y con una sólida estabilidad.



■ NUEVO JEFE DE TESORERÍA: **RENZO ÁVILA**

• Cuéntanos sobre ti

Soy Licenciado en Administración de Empresas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Ricardo Palma, con especialización en Finanzas Corporativas en ESAN. Tengo 15 años de experiencia en empresas de outsourcing como Tgestiona y otras empresas del grupo Telefónica.

• Hasta ahora, ¿cuál crees que va ser tu mayor reto?

Desarrollar las metas establecidas en el Planeamiento Estratégico de la Corporación, con la finalidad de satisfacer y optimizar las expectativas del rendimiento financiero planeado.



■ NUEVA GERENTA GENERAL: ESTELA GUIULFO

• ¿Cómo llegaste al negocio de publicidad?

Desde que estudiaba en el colegio me apasionaba la publicidad y decidí estudiar en la Universidad de Lima la carrera de Comunicaciones.

Después, cuando salí de la universidad, siempre estuve vinculada con la profesión, ya sea desde el lado del cliente -porque trataba directamente con las agencias y me involucraba en las campañas, planes estratégicos y lanzamientos- como desde que entré a Causa en el 2001 para manejar cuentas del portafolio de la agencia en ese momento.

• ¿Cómo ves a Barrio en el largo plazo?

Una agencia independiente, que destaca por su creatividad, estrategia, orientada a resultados exitosos, tanto en la construcción de marcas como en el crecimiento de los negocios.

Barrio será una experta en marcas de todo tipo, desde Retail, que está en sus inicios, en el brand essence de la agencia, como en servicios y consumo masivo de cualquier categoría.

• ¿Qué acciones planeas tomar en las primeras semanas de tu gestión?

Estoy en el proceso de: evaluación del negocio de manera integral, ver los históricos de clientes, cuáles son los servicios publicitarios y de marketing que atendemos actualmente, potenciar las disciplinas de la agencia y conocer de manera profunda

al equipo humano, ya que el talento es clave en una agencia y sin este no podemos ofrecer los servicios que queremos.

Quiero comentar que es importante establecer los procesos, como punto de inicio, para luego implementarlos eficientemente y tener una mejor performance para atender a nuestros clientes, desde los internos hasta los externos.

Del mismo modo, considero fundamental el conocernos, ya que es clave para el trabajo de una agencia. Es por ello que necesito la mejor disposición de todos para atreverse a reinventarse en algunos, o sacar lo mejor del profesional que son, en otros.

Estoy segura que una vez que estemos organizados adecuadamente, podremos vender un mejor producto.

Sabemos que nuestro gran reto es hacer que Barrio se convierta en una agencia HOT, porque solo siendo HOT van a querer conocernos y trabajar con nosotros.

Estamos en el negocio de la imagen y la imagen es lo que perciben de nosotros como agencia.

Quisiera concluir mencionando que todos debemos contar y valer en la gestión que nos compete en la publicidad.

■ NUEVA CUENTA: ENTEL

Entel es una empresa de telefonía chilena, que vino a competir con las marcas Claro y Movistar. El punto de venta para la marca es clave, ya que muchas veces se toman las decisiones ahí.

Entel Trade Empresas

El equipo de Barrio que maneja Trade Empresas, se encarga de trabajar las piezas para las campañas que tienen (Navidad, Día de la Madre, Día Del Padre) bajo un enfoque más empresarial, con sus áreas: pyme, microemprendedor, mediana y grandes corporaciones.

Se crean nuevas propuestas para merchandising, para entregar en eventos, o nuevas propuestas de materiales informativos.

Se trabaja la comunicación para eventos asociados a empresas: mailings, dípticos e infografías que comuniquen lo que es Entel Empresas.

Se crean folletos, cuadrípticos, revistas, volantes, banderolas, para luego también trabajar sus adaptaciones.

Entel Trade Personas

Podemos mencionar como principales servicios los siguientes:

- Diseño y elaboración de: revistas, folletos, dípticos y volantes para sus distintas campañas (Día del Padre, Día de la Madre, Navidad).
- Trabajamos las adaptaciones de las piezas de campaña para sus distintos PDVs (tanto tradicional como moderno). Estos incluyen: afiches, afiches backlight, tótems, cenefas.
- Hacemos todos los viniles que visten las Tiendas Propias y Franquiciadas (Lima y Provincias).
- Creamos material informativo para el cliente interno (vendedores) y usuario final.
- Nos encargamos del material promocional (polos, gorros, pines, globos).



■ ACTIVACIÓN REEBOK NANO 7.0

Nuestra agencia Barrio ganó en el mes de febrero la licitación de la reconocida marca internacional de calzado y ropa deportivos Reebok, para crear y ejecutar una activación en exteriores y puntos cercanos a sus tiendas, con el objetivo de mostrar la potencia y ventajas de las nuevas zapatillas "Nano 7.0" para Crossfit.

La idea que Barrio propuso fue utilizar llantas como elemento representativo de la activación y que se conviertan en un reto para el público participante al tener que voltear, subir y bajar cada llanta, para formar la figura de las nuevas zapatillas "Nano 7.0" en un lapso de tiempo determinado. Cada persona, al terminar la prueba, recibía merchandising de la marca y descuentos para la compra del producto en tienda.

Esta activación se llevó a cabo en el Centro Comercial Mega Plaza durante 2 fines de semana, logrando gran impacto en el público y un crecimiento en las visitas a la tienda Reebok.



■ NUEVO GERENTE GENERAL: DIEGO FIGUEROA

• Cuéntanos sobre ti

Soy Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima, con más de 10 años de experiencia en gestión comercial. He tenido la suerte, como hoy en Jeruth, de ser parte de organizaciones líderes en su rubro como GE, P&G, Los Portales, etc. Gracias a las distintas compañías que he representado, desarrollando estrategias y comercializando productos de múltiples categorías, he podido incorporar conocimientos y herramientas para crecer como profesional.

• ¿Cuáles son tus expectativas sobre tu futuro en la compañía? ¿Qué es lo que más te atrae de este nuevo reto?

Mi mayor ideal es llevar este emprendimiento a ser una compañía líder en su categoría a través de los distintos canales de distribución, siempre con una propuesta de valor para nuestros clientes, con productos de última tecnología que sean amigables con el medio ambiente y con resultados sostenibles en ventas y contribución.

Lo que más me atrae es tener la oportunidad de crear valor para la Corporación, aplicando todo lo aprendido a lo largo de mi carrera profesional con la ayuda de todos los que me ofrecieron consejo en el grupo. Además, quiero convertir una gran oportunidad en algo tangible, que permita crecer a los profesionales que sean parte del equipo, que les permita sentirse orgullosos de ser parte de este emprendimiento y que finalmente traiga bienestar para todos nosotros y la sociedad.

• Hasta ahora, ¿cuál crees que va a ser tu mayor reto?

El mayor reto será desarrollar un plan de negocios para la compañía, que sea sostenible en el tiempo y que sirva de hoja de ruta para alcanzar y superar los objetivos trazados por la Corporación en los distintos canales de distribución que queremos desarrollar.



■ PROYECTO PLAZA VEA - VILLA EL SALVADOR

La cadena de supermercados Plaza Vea inauguró recientemente un local, de alrededor de 9,000 metros cuadrados, en el Parque Industrial de Villa El Salvador. Este proyecto de iluminación fue desarrollado e implementado de manera exitosa y las luminarias se instalaron en la zona de frutas y verduras.



■ MOTIVOS SPA

Motivos Spa contrató los servicios de Llave en Mano para la implementación de su nueva tienda en Gran Chimú, en los pisos superiores a nuestra tienda ADAMS; el trabajo incluyó el anteproyecto de desarrollo inspiracional y ejecución, el cual se realizó en el lapso de 30 días.



■ TEXCORP SE ABRE PASO EN ASIA

Nuestra empresa, luego de revisar su estrategia de corto, mediano y largo plazo, tomó la decisión de salir a completar su oferta de telas para el mercado nacional con telas importadas de diversas composiciones y calidades. El objetivo de dicha decisión es llegar a convertirnos en un proveedor de telas completo para generar una oferta en los diferentes segmentos del mercado con costos competitivos y lograr así una rentabilidad óptima para los accionistas.

Como todo proceso nuevo, hemos tenido un aprendizaje que en este tercer viaje se ha materializado en una decisión de compra de telas que apuntalará a Texcorp como un proveedor integral. No dudamos que en un futuro inmediato, nuestro objetivo de tener un portafolio de telas más completo se cumplirá tal como lo hemos proyectado, haciéndonos con una gran ventaja competitiva en el mercado.

■ LÍNEAS NUEVAS EN LAS QUE INCURSIONARÁ TEXCORP

Podemos afirmar con satisfacción que la empresa ofrecerá nuevas líneas como: Camisería 100% Poliéster, Camisería 100% Algodón, Camisería con Spandex, Camisería estampada 100% Algodón, Drill 100% Algodón con Spandex y sin Spandex.

Con esta nueva oferta de telas, Texcorp apunta a tener un mejor portafolio complementando la oferta de prendas y bajar así considerablemente los costos de producción. Sabemos que esta historia apenas comienza y que se verán sus resultados en el segundo semestre del 2017.

Podemos también mencionar que Texcorp viene trabajando nuevos proyectos con miras a ser lanzados en un futuro muy cercano, los cuales contribuirán al crecimiento y liderazgo de nuestra empresa.



UNA SOLA FUERZA

Conscientes de la dramática situación ocasionada por las intensas lluvias que azotaron gran parte de nuestro territorio nacional, Fundación Jeruth contribuyó con un granito de arena a los damnificados por los desastres ocurridos en los primeros meses del año.

Con satisfacción queremos compartir con toda la Corporación la donación que se realizó el día jueves 23 de marzo al movimiento #UnaSolaFuerza, liderado por el gobierno del Perú.

Gracias a los aportes solidarios de todos quienes formamos esta gran organización, pudimos llevar esperanza y optimismo a muchas personas.

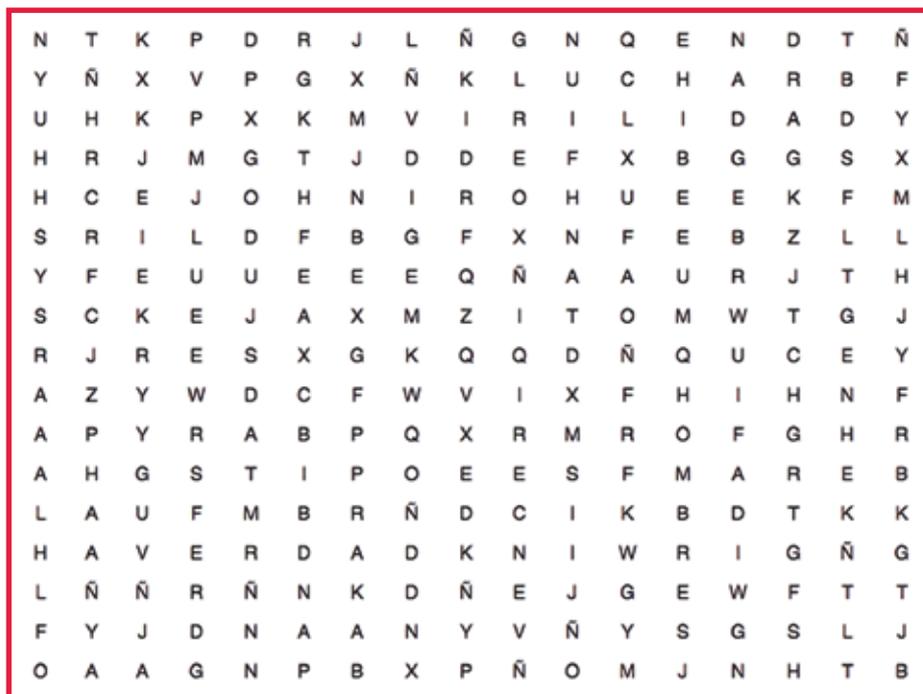
Agradecemos la generosidad de todos y sabemos que nuestra solidaridad estará siempre presente para ayudar en los momentos y ocasiones que sean necesarios.



DÍA DE LA MADRE EN JERUTH



■ PUILETRAS JOHN



Encuentra las siguientes palabras:

- John
- Fuerza
- Virilidad
- Hombres
- Verdad
- Casual
- Humano
- Fuerte
- Luchar
- Vencer

■ FRASES PARA RECORDAR



“La integridad del hombre se mide por su conducta, no por sus profesiones.”

Juvenal

“El denominador común del liderazgo, es la integridad.”

Rick Warren

“Es mucho más fácil conservar la integridad que recuperarla”

Thomas Paine

“Vive de tal manera que, cuando tus hijos piensen en justicia, cariño e integridad, piensen en ti.”

H. Jackson Brown

punto de encuentro

Año 5 Número 2

Comité Editorial

José Ackerman
Javier Pérez Albela
Fernando Gamarra

Dirección de Arte

Luis Castro

Diseño y Diagramación

BARRIO

Agradecimientos

Samuel Ackerman
Gustavo Ghersi
María Yllescas
Fredy Servan
Leticia Burga
José Shnaider
Gabriel Yance
Alonso Martínez
Olga Estremadoyro
Luis Felipe Chang
Raúl Godoy
Juan Carlos Reyes
Gian Carlo Van Oordt
Estela Guilfo
Diego Figueroa
Manuel Bello

Fotografía

JERUTH
BARRIO

Pre Prensa / Impresión

Opengraf

Prohibida la reproducción total o parcial de artículos y/o fotografías de esta edición, sin la autorización expresa y por escrito de Corporación Jeruth o alguna de sus Empresas.

Av. Prolongación Iquitos 2625 - Lince
www.corporacionjeruth.com
T (511) 213 7070

comunicaciones@corporacionjeruth.com

PUNTO DE ENCUENTRO seguirá creciendo con el aporte de todos los miembros de la Corporación. Si quieres sugerir algún artículo o que reconozcamos a algún colaborador, envía un email a: comunicaciones@corporacionjeruth.com



INTEGRIDAD

La integridad es actuar de forma correcta, en todas las dimensiones y aspectos de nuestra vida.