

Boletín # 13 Febrero - Marzo

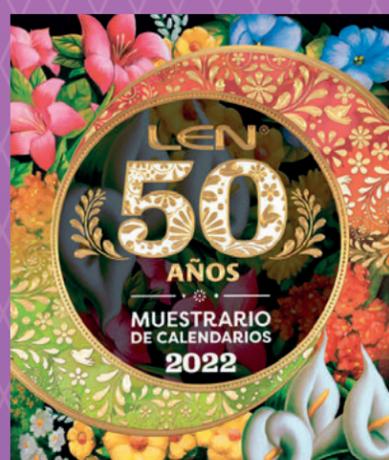
Boletín
CALENDARIOS
LEN®

A todos nuestros clientes:

Para esta edición nos complace y llena de alegría celebrar junto a usted 50 años de Calendarios LEN. Con orgullo y emoción le presentamos el Muestrario de Calendarios LEN 2022 "50 años".

**¡Lo invitamos a conocer los detalles!
Comencemos por la portada, diseño y acabados.**

[Seguir leyendo...](#)



Tips de ventas



Variedad de Productos

La correcta planificación de su labor de ventas e implementación oportuna en sus estrategias son clave para el éxito de su negocio.

[Seguir leyendo...](#)

Espacio LEN

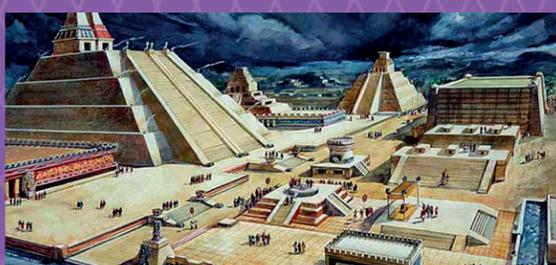
Servicio LEN

Calendarios LEN le ofrece la promoción de anticipos y servicio de maquila.

[Seguir leyendo...](#)



Efemérides



Febrero - Marzo

Las fechas más importantes de este bimestre.

[Seguir leyendo...](#)

Producto destacado

Productos LEN

Adquiera y promueva la línea de bolsas promocionales LEN, contamos con una gran variedad y extenso surtido.

[Seguir leyendo...](#)



La voz de la experiencia



Convocatoria abierta

Le invitamos a leer las experiencias de algunos de nuestros clientes y seguir participando con nosotros. En LEN queremos escucharlo.

[Seguir leyendo...](#)

CALENDARIOS
LEN®

Síguenos en nuestras redes sociales:



Chat en
Sitio Web



WhatsApp:
55-1811-9253



Línea sin costo:
800-062-3440

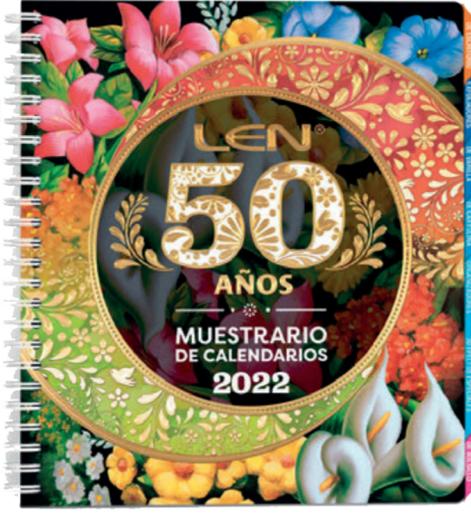


Messenger
Facebook



La portada del Muestrario de Calendarios LEN 2022 fue diseñada para impactar a nuestros clientes con un diseño innovador y acabados de lujo, tales como barniz de alto relieve a registro y estampado dorado texturizado.

El diseño se inspira en 50 años de crecimiento juntos, enalteciendo nuestras tradiciones, con un espiral al centro que enmarca el logo de aniversario y que representa evolución, progreso e innovación. La marca al centro reconoce que no estamos solos y que celebrar 50 años es fruto del esfuerzo de muchas personas, incluido usted.



Mensajes importantes

En el interior podrá encontrar un emotivo mensaje destacando el orgullo, agradecimiento y reconocimiento a todos los que formamos parte de la trayectoria de Calendarios LEN durante 50 años, pero principalmente a ustedes, nuestros clientes, pues gracias a su preferencia es posible esta celebración.

De igual forma, comunica el inicio, evolución y contribución de Calendarios LEN con el desarrollo de las familias y negocios de México a través de promocionales útiles y de excelente calidad.



CELEBRAMOS CON ORGULLO NUESTRO ANIVERSARIO

50

Esta historia 100 % mexicana nace del deseo de impulsar el desarrollo de más personas y negocios, a través de la creación de medios de publicidad efectivos con un modelo comercial exitoso. Gracias al compromiso de nuestros colaboradores y a la confianza de nuestros clientes, somos reconocidos en el mercado por la calidad e innovación de los productos y servicios que ofrecemos.

Durante 50 años hemos mantenido viva la tradición del Calendario Promocional, parte esencial de los hogares mexicanos por varias generaciones, brindando la oportunidad a los negocios, no sólo de promocionarse de manera efectiva y económica, sino también de vivir en el corazón de nuestras familias.

Somos una comunidad que trabaja y vive con pasión. Tenemos la convicción de trascender y dejar un legado que inspire. Vamos a la vanguardia, buscando innovar y superar las expectativas de nuestros clientes, para así mantener su preferencia hoy y siempre.

*Gracias por permitirnos ser parte de su vida.
Juntos, día a día, continuamos fortaleciendo a la gran familia LEN.*

CALENDARIOS
LEN

Separadores con composiciones originales y frases.

Los separadores están formados por composiciones típicas, hechas especialmente para este muestrario y cuentan con frases que transmiten el propósito y fundamentos de Calendarios LEN como empresa.



Mensajes de gran interés para sus clientes y que apoyan su labor de venta

Dentro del Muestrario 2022 usted y sus clientes encontrarán mensajes que apoyan la utilidad que los productos LEN brindan y que le facilitan su labor de ventas.



Identifique estos mensajes y haga de ellos su mejor argumento de venta.

¡Solicite su Muestrario edición "50 años de Calendarios LEN" en su punto de venta y comience a vender ya!

La correcta planificación de su labor de ventas e implementación oportuna en sus estrategias son clave para el éxito de su negocio.

Tips de ventas

Un buen comienzo augura un excelente cierre de ventas.

En muchas ocasiones esperamos al final del año para visitar a nuestros clientes y saber que productos nos van a solicitar, perdiendo una gran oportunidad de venta durante todo el año, recuerde que en Calendarios LEN contamos con productos atemporales. Ofrezca promocionales efectivos y de gran calidad, estamos seguros que sus clientes le agradecerán la mejor asesoría para incrementar las ventas de sus negocios, obtenga más ingresos y mantenga su presencia en la mirada de los negocios.

3 puntos clave que beneficiarán su labor de venta:

01

Incremente la comunicación con sus clientes.

Hoy en día, es importante mantener un canal de comunicación activo, donde pueda recordar, informar y mantener actualizados a sus clientes sobre productos y servicios que usted les puede brindar.

La plataforma de WhatsApp es una herramienta que por lo regular todos utilizamos de manera frecuente y que además solo requiere de una conexión a internet para trabajar, en esta plataforma usted puede enviar mensajes de voz, archivos, imágenes e incluso ligas de pago, además puede integrar el uso de esta aplicación a sus redes sociales. Facebook es una muy buena manera de mantener actualizado sus productos y servicios, esta plataforma es muy versátil y lo mejor de todo es que de igual manera solo requiere de una conexión a internet para que su negocio esté al día. Los correos electrónicos son muy eficientes y no dejan de ser un medio que mantiene la formalidad para atender las cotizaciones de sus clientes. Estas son algunas de las herramientas digitales que usted puede aprovechar para impulsar su negocio de manera efectiva y sobre todo a muy bajos costos en época de confinamiento, así que defina la frecuencia de envío, organice y use todas las herramientas tecnológicas a su alcance, evite ser sofocante y no olvide responder de manera oportuna a todas las dudas que sus clientes puedan tener para lograr el objetivo.

02

Plan de pagos para sus clientes.

Por lo regular, todos tenemos cartera de clientes frecuentes o actuales a quienes podemos realizar un pequeño análisis y diseñar un plan que se adapte a las necesidades de cada uno de ellos, con la intención de brindarles un plan de pagos que mitigue un desembolso fuerte a fin de año. Con un plan de pagos, sus clientes tienen la ventaja de asegurar la inversión de la publicidad que sus negocios necesitan y al mismo tiempo usted asegura sus pedidos.

03

Descuentos y beneficios.

Un excelente incentivo para sus clientes es darles un descuento al momento de realizar su pedido de manera oportuna, de esta manera encuentran un beneficio tangible al realizar sus compras durante los primeros meses del año.

Haga saber a sus clientes la importancia y el impacto positivo que tiene la Publicidad para sus negocios.

Otra opción es otorgar un descuento si pagan antes de una fecha estipulada o si lo hacen al contado.

Todo depende de la situación y del cliente; evalúe cada situación para poder llegar a un acuerdo que les beneficie a ambos.

En LEN, contamos con promociones como bonificación por anticipo y servicio de maquila, en los que comenzar a vender desde ahorita le traerá más y mayores utilidades. No deje pasar estas oportunidades y transmita estos beneficios a sus clientes.

Espacio LEN

Con la intención de que pueda adecuar una oferta atractiva a sus clientes, Calendarios LEN le ofrece la promoción de anticipos y servicio de maquila.

Anticipos:

HAGA MÁS DINERO CON SU DINERO

APROVECHE ESTOS BENEFICIOS Y MULTIPLIQUE SUS VENTAS

1 Compre su material a precio de la temporada anterior (2020).

Mes	Porcentaje
ENERO	10%
FEBRERO	9%
MARZO	8%
ABRIL	7%
MAYO	6%
JUN / 3 JUL	5%

BONO POR ANTICIPO*

2 Reciba una bonificación de acuerdo al mes en que realice su anticipo.

POR EJEMPLO: Si anticipa \$5,000 en enero, le bonificamos \$500, en total tiene \$5,500, para adquirir mercancía en cualquier mes del año a precio de la temporada anterior.

Con esto usted puede:

- Transferir a sus clientes el beneficio de comprar a precio de la temporada anterior.
- Recibir una atractiva bonificación por sus anticipos, que es mayor al rendimiento de invertir su dinero en el banco.
- Incrementar sus ventas al visitar clientes y prospectos desde enero.

SOLICITE A SU ASESOR UNA COTIZACIÓN DE ACUERDO A SUS NECESIDADES.

*Aplica para la Línea de Calendarios 2022.

Servicios de Maquila:

SERVICIO DE MAQUILA PARA CLIENTES VENDEDORES LEN®

¡VENDE DESDE ENERO, TIENE GRANDES BENEFICIOS!

Impresión gratis a una tinta de línea* a partir de 300 piezas de la serie N (31 x 60 cm) que ingresen antes del 31 de mayo. Consulte mínimo de piezas en otras series.

- Calidad LEN en impresión y acabados.
- Revisión ortográfica de la publicidad.
- Surtido en múltiplos de 10, en lugar de 25.
- Reciba el producto armado y empaquetado.

APROVECHE ESTE SERVICIO DISEÑADO PARA QUE USTED PUEDA VENDER MÁS Y OBTENER MAYOR GANANCIA.

SOLICITE INFORMACIÓN CON SU ASESOR LEN

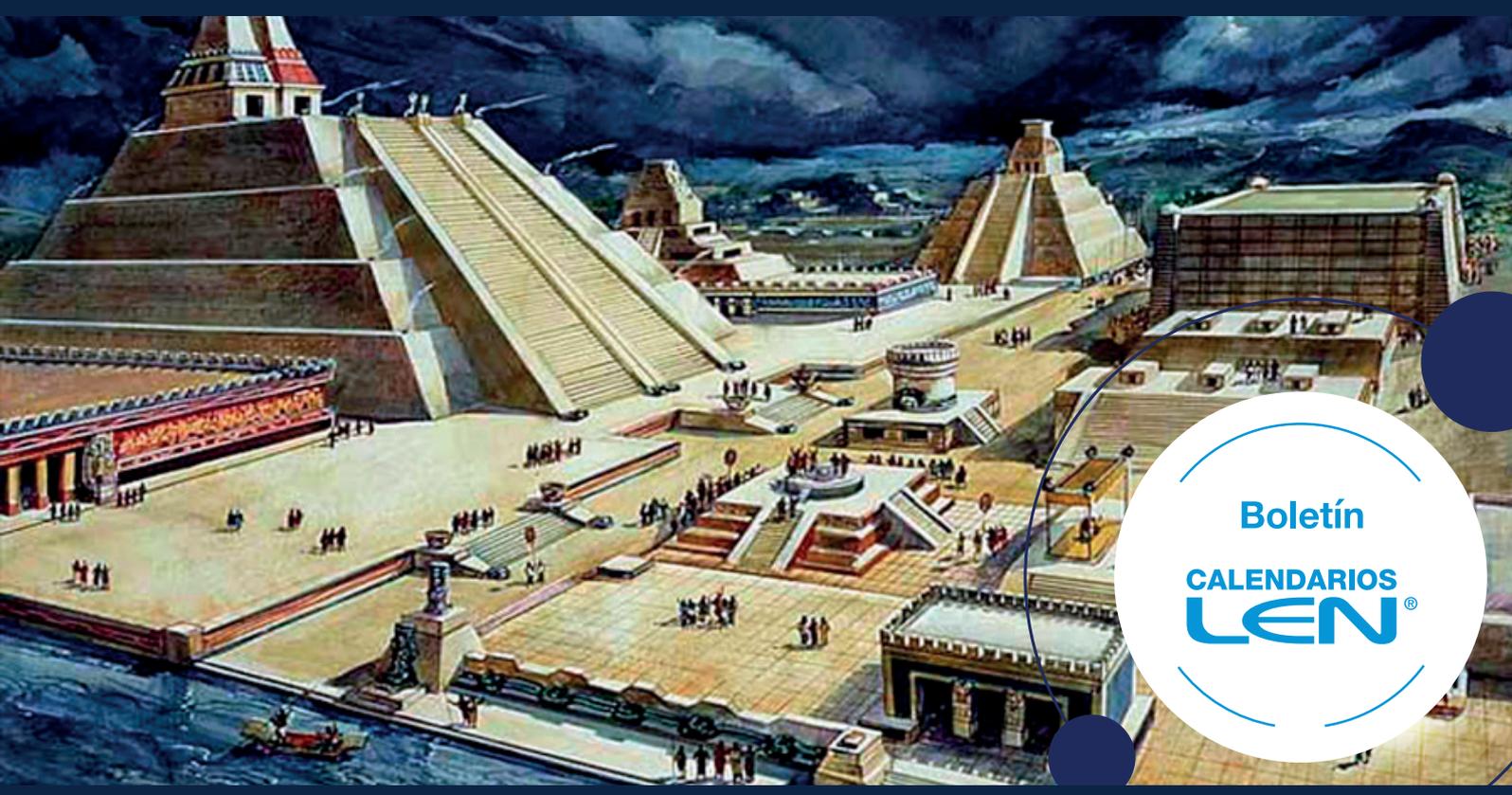
*Impresión gratis con un solo diseño y en tinta de línea (negra o azul 282).

LENcalendarios

 CALENDARIOS LEN® 50 AÑOS
 www.len.com.mx

Transmita estos beneficios a sus clientes, de este modo garantice un ahorro en su inversión, anticipe sus pedidos y evite contratiempos en sus entregas.

Recuerde seguir manteniendo los protocolos de seguridad e higiene en cada visita que realice con sus clientes.



Efemérides

Febrero

3 de Febrero

- 1939 - Se crea el Instituto Nacional de Antropología e Historia.

5 de Febrero

- Aniversario de la promulgación de las Constituciones de 1857 y 1917.

12 de Febrero

- 1947 - Se reconoce a nivel municipal el derecho de las mujeres a votar y ser votadas.

17 de Febrero

- 1917 - Nace el ingeniero Guillermo González Camarena, inventor de la televisión a color.

21 de Febrero

- Fundación de la Cruz Roja Mexicana.

24 de Febrero

- Día de la Bandera.

25 de Febrero

- 1950 - Se crea el Instituto Nacional de la Juventud Mexicana.

Marzo

2 de Marzo

- 1959 - Se lleva a cabo la primera transmisión oficial del canal II del IPN.

8 de Marzo

- Día Internacional de la Mujer.

13 de Marzo

- 1325 - Al terminar su larga peregrinación, los mexicas fundan la gran Tenochtitlán, capital de su imperio, en el lugar que, según la leyenda, les había señalado su dios Huitzilopochtli.

16 de Marzo

- 1910 - Muere en la Ciudad de México, el poeta, escritor y político Juan de Dios Peza, fundador de la Sociedad de Autores Mexicanos.



Recuerde que puede encontrar más información en nuestro exfoliador día por día.

Producto destacado

Adquiera y promueva la línea de bolsas promocionales LEN, contamos con una gran variedad y extenso surtido.

BOLSAS PROMOCIONALES

AMIGABLES CON EL PLANETA

DISEÑOS ÚNICOS EN EL MERCADO

NUEVO PRODUCTO

NUEVO PRODUCTO

BP BOLSA MANDADERA

BT BOLSA TORTILLERA

BEe BOLSA ECOLÓGICA ESPECIAL

BE BOLSA ECOLÓGICA

PUBLICIDAD EFECTIVA PARA TODOS LOS NEGOCIOS

BE BOLSA ECOLÓGICA

NUEVO PRODUCTO

6 MODELOS

Material: 100 % POLIPROPILENO DE 90 GRAMOS

FRENTE

VUELTA

Características:

- BOLSA TERMOSELLADA
- ASA DE NON WOVEN
- RESISTENCIA 8 KG



BE 01 Amarilla

BE 02 Roja

BE 03 Morada

BE 04 Azul

BE 05 Verde

BE 06 Negra

BEe BOLSA ECOLÓGICA ESPECIAL

NUEVO PRODUCTO

4 MODELOS

Material: 100 % POLIPROPILENO DE 90 GRAMOS

FRENTE

VUELTA

Características:

- BOLSA TERMOSELLADA
- ASA DE NON WOVEN
- RESISTENCIA 8 KG



BEe 01 Típica Talavera

BEe 02 Hermoso Tenango

BEe 03 Nuestro Planeta

BEe 04 Frutos Frescos

DERECHOS RESERVADOS © LITO OFFSET LEN, S.A. DE C.V.

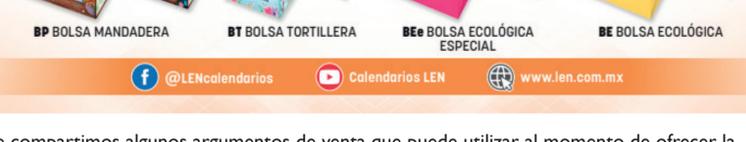
LA MEJOR CALIDAD Y EL MEJOR DISEÑO PARA QUE USTED VENDA Y GANE MÁS

DISEÑOS EXCLUSIVOS LEN

Ahora con 4 líneas de Bolsas Promocionales LEN con las que podrá aumentar su cartera de clientes e ingresos, con la confianza y respaldo de la Calidad LEN.



Escanee el código QR con su "teléfono inteligente" (smartphone) y podrá apreciar a mayor detalle cada modelo. O entre directamente a: www.len.com.mx/bolsapromocional



Le compartimos algunos argumentos de venta que puede utilizar al momento de ofrecer la línea de Bolsas Promocionales LEN.

- Diseños exclusivos Len, ideales para cualquier tipo de negocio. Más atractivas que las bolsas del mercado.
- Temas que cubren varios giros, enfoque en temas mexicanos y tradicionales que gustan mucho a sus clientes y a los usuarios.
- Calidad y resistencia garantizada.
- Bolsas reutilizables, amigables con el planeta.
- Ideal para personalizar en serigrafía.
- Disponibilidad inmediata y existencia garantizada.

La voz de la experiencia

Agradecemos a todos los clientes que nos enviaron sus comentarios en pasadas ediciones del Boletín LEN.

Valoramos mucho la información que nos enviaron, la estaremos aprovechando en las siguientes ediciones de nuestro boletín.

En esta edición hablaremos del caso de la **Sr. Andrés Arturo Sosa Estrada**, quien nos comparte una muy valiosa recomendación:

“La dificultad más común es que haya vendedores deshonestos que pasan por los anticipos y nunca surten o bien surten muy tarde cosa que en mi negocio Afortunadamente no se da porque Procuero vender a buen tiempo y no saturarme con más de lo que puedo hacer”.

Muchas gracias **Sr. Andrés Arturo Sosa Estrada**, agradecemos sus comentarios, es cierto que las malas acciones y la entrega a destiempo de algunos vendedores perjudican nuestra labor de prospección. Afortunadamente la honestidad y compromiso de entrega a tiempo para los pedidos de sus clientes son la mejor recomendación para mantener y forjar nuevas y más relaciones comerciales.

Recuerde que la mejor Publicidad es la que hacen los clientes satisfechos, para esto puede visitar nuevos negocios que se encuentren cerca de sus clientes cautivos, esto le facilitará su labor de prospección al tener a la mano buenas referencias, También puede aprovechar los comentarios positivos de clientes satisfechos a través de sus redes sociales, esto le ayudará a llegar a mercados a distancia y expandir su negocio.