**Shop** (charla)

Empiezo la charla conociendo al dueño del shop, sabiendo su meta para poder desglosar lo que quiere y llegar a un objetivo conciso, sus metas y más.

Ideas para shop y temas a tratar:

**Promociones**: (idea propia) llamar la atención del cliente con “2x1” en golosinas que es lo que mas buscan adolescentes y chicos que van con los padres

Algunas opciones:

* Mogul
* Beldent
* Halls
* Caramelos sueltos

**lista de productos para descuento a pedido**: (se destacan tal cual me lo dijeron los chicos de cada turno).

turno mañana:

* Yerba mate – consumo frecuente
* Levite (chica) – consumo frecuente
* Levite (grande) – consumo moderado
* Café (solo sin acompañamiento) – consumo moderado
* Biscochos – consumo frecuente
* Gaseosa (botella Coca-Cola) 600ml – consumo frecuente
* Tarta jamón queso – consumo moderado
* Agua 1L – consumo frecuente
* Sándwich miga – consumo nulo
* Jugo tan – consumo frecuente
* Beldent (chicle) – consumo frecuente
* Galletas variadas (no se especifica porque no compramos las mismas siempre) – consumo frecuente
* Gatorade (uva) – consumo nulo
* Empanas – consumo moderado
* Alfajor (fantoche, pepitos, Jorgito) – consumo frecuente
* Pastillas (halls y DRF) – consumo frecuente
* Barra rocklets – consumo frecuente

Turno tarde:

* Monster – consumo frecuente
* Gomitas (mogul) – consumo frecuente
* Galletitas surtidas – consumo frecuente

Turno noche:

**Idea de colaboración playa-shop**

Opinión: se tendría que charlas de forma coherente y realista con la playa ya que se necesita de un “curso” previo donde se puedan ver los tiempos que tomaría “agregar” la charla con los clientes para ofrecer los productos y que los playeros acoten no solo de palabra sino realizando su labor con el shop.

El punto fuerte a atacar es GNC ya que los tiempos de espera son “largos” de forma inevitable en muchas ocasiones por lo que yo veo y trabajo de un 100% el cliente espera mas de “3 min” un 70% ya que llenan el tanque con frecuencia en ese tiempo se puede ofrecer un “café” o productos del shop para maximizar las ventas. Las chicas del shop deben de ser rápidas para no “entorpecer” el trabajo de los playeros de GNC y que estos no se desmotiven a ofrecer y no sacarle tiempo que ya gasta al cliente.

En cuanto a líquidos “nafta” – destacar que nafta es MUCHO más rápida ya que la gente solo va a cargar lo justo por el precio, recomendación mía vender solo cigarrillos y gaseosas (por el calor, en invierno cambiar a café).

Los playeros de nafta y GNC deben de contar con un “manu” que visualice para mayor compresión y dinamismo las ofertas y productos para el cliente.

La idea es maravillosa, pero hay que pulir varios puntos para que esta funcione de la manera mas justa para ambas partes: (a continuación, se destacan los puntos)

* Tiempo (shop y playa)
* Tiempo (cliente)
* Eficiencia (cuando se ofrece y cuando se cobra)
* Promociones exclusivas para playa (2x1, descuentos “efectivo o tarjeta”)
* Curso “introductorio y corto”

**Opinión personal del shop**: por lo que veo el shop es muy lindo y concurrido, pero hay demasiadas quejas y puntos negativos de los cuales se pueden aprender ya que de los positivos se aprende, pero no lo suficiente, a continuación, destaco los puntos negativos del shop según mi opinión.

* Atención: si bien ahora no se escucha tanto, el cliente habla más con el playero que con cualquiera y lo único que escuche muchas veces fue “**que cara la chica que atiende**”, “**le dije 20 veces lo que quería**”, “**como tarda me tuve que ir y pedir que me devuelvan la plata**”, “**perdón por hacerte esperar es que pedí un café y tardaron mucho**”.
* Precios: si bien los precios es algo que se controla por proveedor, hay mucha competencia en los alrededores y veo mucha diferencia de precios por ahí recibir un ajuste no vendría mal. (a criterio del jefe)
* Comida: en mi opinión la comida está bien, pero hay mucha comida “frita” que remplazaría por comida al horno que se pueda recalentar en el microondas ya que el olor a frito que larga el shop a la mañana no es nada agradable para el cliente y se reciben quejas de eso. Al reemplazar la comida frita por comida al horno es mas simple el olor y más suabe además de tener menos impacto frente al cliente.
* Stock: mantener el stock mas activo ya que hay productos, pero al haber tanta movilización de gente las heladeras se ven mas bacias de lo normal.
* Promociones: como el shop no tiene promociones la gente prefiere irse a otros lugares que si tienen ejemplo: AXION de empresas donde si las hay (este punto es mas que nada por comentarios de clientes)

Opiniones positivas:

* Atención: como destaque en el punto anterior hay opiniones divididas y las chicas de ahora son muy amables, pero falta pulir.
* Limpieza: punto que cambio mucho ya que ahora el shop se ve mas lindo y limpio las chicas se ven motivadas en cierto punto y es algo positivo (aún falta pulir).