

ACTUALIZACIÓN DE MATERIAL DE VENTA B2B 2026

En la implementación de las estrategias del departamento de ventas a cadenas comerciales en 2026, la imagen corporativa tiene un papel de gran importancia. Es por ello que requerimos su apoyo en la actualización y creación de material de venta usado en el departamento.

A continuación, compartimos algunos detalles y especificaciones para su consideración en la estructura y contenido, de acuerdo a la visión del departamento:

PRESENTACIÓN CORPORATIVA

Buscamos una imagen profesional ejecutiva/corporativa, enfocada en presentar la empresa y transmitir confianza e interés, destacando fortalezas como la experiencia en el mercado mexicano, el trato directo con productoras y la capacidad de suministro internacional; ya que será dirigida a compradores B2B:

i. Mensaje del CEO

Estimados socios y colaboradores:

En **LB Asian Food** reafirmamos nuestro compromiso con la calidad y la excelencia, trabajando de la mano con nuestros valiosos socios comerciales.

Desde nuestro inicio en 2014, hemos fortalecido nuestra operación y liderazgo en la importación de alimentos asiáticos para el mercado mexicano.

Nuestro crecimiento ha sido posible gracias a la confianza de nuestros clientes y al esfuerzo de un equipo apasionado que día a día busca seguir expandiendo horizontes, acercando lo mejor de Asia.

Gracias por formar parte de esta gran familia. Juntos, seguiremos avanzando hacia un futuro lleno de nuevas oportunidades y éxitos compartidos.

SangYk Lee | CEO

ii. Trayectoria

LB Asian Food, con sede en Ciudad de México, cuenta con más de 10 años de experiencia en la importación directa y comercialización de productos asiáticos, con un fuerte enfoque en la gastronomía coreana.

Desde sus inicios, ha colaborado con marcas líderes como **Lotte, Nongshim, Paldo, Samjin, HY, Samyang y CJ**, consolidando alianzas que fortalecen un portafolio con productos reconocidos a nivel internacional.

Actualmente, opera en tres canales estratégicos: mayoreo, tiendas AsiaOn Mart y distribución a cadenas comerciales, con una estructura sólida para el abastecimiento, la logística y la ejecución comercial a escala internacional.

iii. Oportunidades del mercado

La demanda por productos asiáticos no es una moda pasajera, sino parte de un movimiento cultural global.

- ¿A quiénes nos dirigimos?

- Jóvenes-adultos (18-35 años), urbano y digital, en búsqueda de nuevas experiencias y sabores auténticos, que apuestan por la novedad y desean adquirir productos que reflejen una conexión cultural internacional.

- ¿Qué valor aporta a su sector?

- La presencia de productos asiáticos convierte el pasillo en un destino de compra recurrente
- Aumenta el tráfico y *cross selling* lo que genera un mayor margen.

- ¿Cómo formar parte?

- Capitaliza la popularización de la cultura asiática al ofrecer un catálogo especializado y auténtico; así, su cadena se posiciona como un retail innovador y conectado con las tendencias globales de alto valor.

¡LB Asian Food es su aliado estratégico!

iv. Portafolio

Consulta nuestro amplio portafolio (incluir imágenes de productos por categoría y logos de marcas/productores)

v. Nuestros clientes

Nuestros socios respaldan nuestra capacidad logística y de abastecimiento.

B2B: Wal-Mart; Costco; HEB; Amazon Vendor; YEMA; Super Sánchez; Casa Ley; Aeroméxico; Hyundai

AsiaOn Mart: tiendas propias en Zona Metropolitana

Mayoreo: clientes de tiendas mayoristas y restaurantes coreanos a nivel nacional

(Incluir logotipos de tiendas)

vi. Contacto

Estamos listos para colaborar juntos

CORPORATIVO: Bolívar 219, Int. 102, Col. Obrera, Cuauhtémoc, 06800 CDMX.

TEL: (55) 5578-7863

CORREO: ventaslbasicanfood1@gmail.com; venta.cadenalb@gmail.com;
venta.cadenalb2@gmail.com

WEB: lbasicanfood.com

Adjuntamos imágenes de referencias visuales:



Presentación Institucional

Enero, 2020



Unique portfolio of brands there for every moment in consumers' lives

Breakfast Snacking Lunch Dinner Indulgent moments Out-of-home



NOTA IMPORTANTE: Estas recomendaciones se encuentran sujetas a consideración del equipo de Diseño, priorizando siempre presentar una imagen ejecutiva/corporativa dentro de la identidad visual (tipografía, paleta de colores, iconografía, ilustraciones y fotografías).

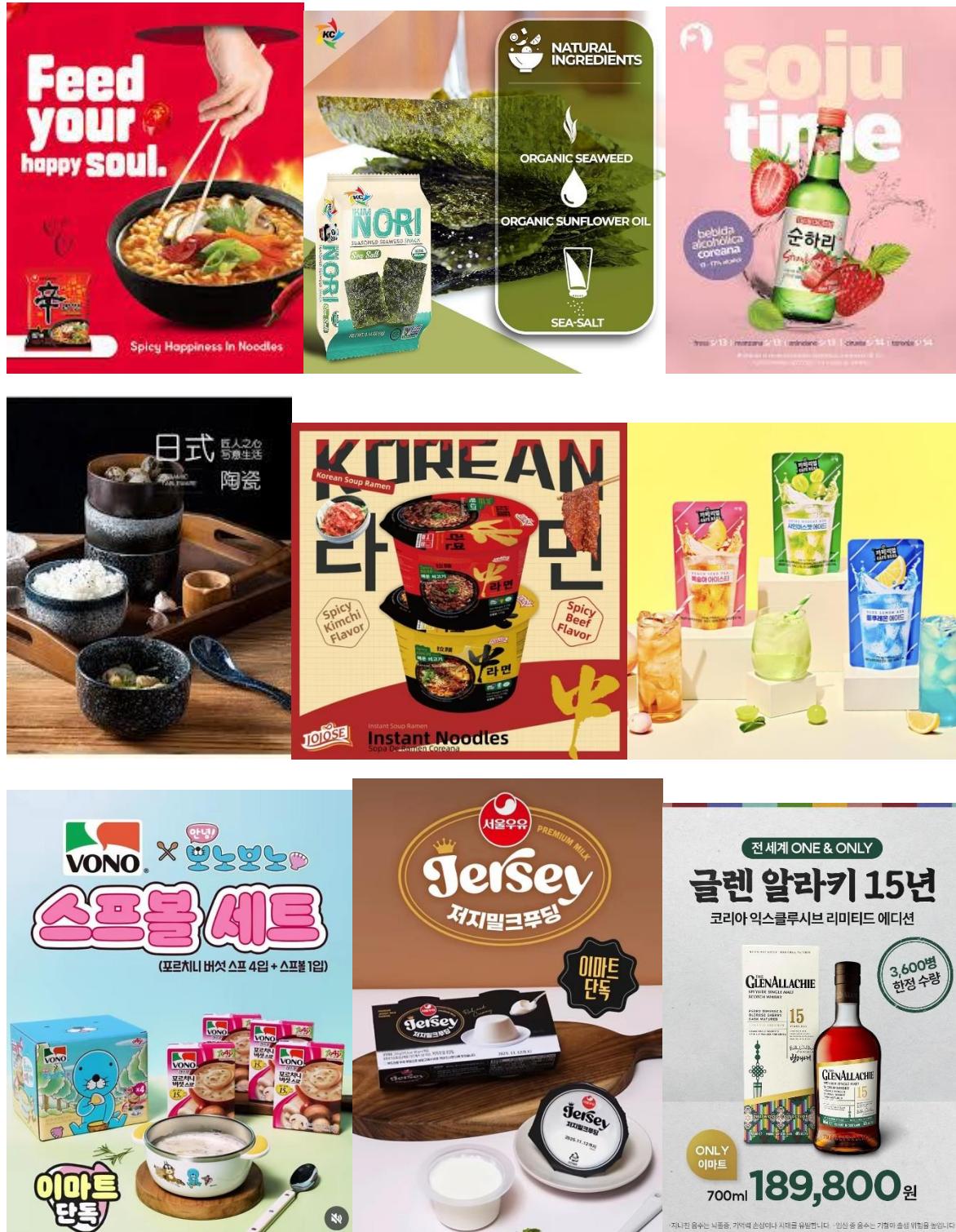
CATÁLOGO DE PRODUCTOS CADENAS 2026

Se busca crear un catálogo visualmente eficiente y atractivo para los compradores B2B, destacando las principales características de los productos que consideramos esenciales: **nombre, marca/productor, presentación (gramaje y configuración de la caja) y foto.**

En el mismo, se incluirán los productos que actualmente se manejan, así como otros con potencial y atractivos que proyecten un catálogo amplio y con variedad de opciones en cada categoría. Adjuntamos el link del listado de productos a incluir en el [Catálogo Cadenas 2026](#).

Asimismo, se solicita incluir flyers publicitarios para productos seleccionados para aumentar el impacto de los mismos.

Adjuntamos imágenes de referencia:



NOTA IMPORTANTE: Estas recomendaciones se encuentran sujetas a consideración del equipo de Diseño, son solo recomendaciones del impacto visual buscado.

