



Boletín CAP

Boletín Informativo de Bayer Animales de Compañía

Año Uno :: Número Dos :: Junio 2007

EL COSTO DE NO TENER PRODUCTO

¿Cuántas veces nos pasa que por no traer producto a bordo o caer en faltantes por bajos inventarios, dejamos ir una venta?

¿Cuánto en realidad vale nuestra visita a la clínica?

¿Cuánto en realidad perdemos por un producto no surtido?

Son preguntas que nos debemos hacer cada vez que dejamos de surtir un producto. Tomemos como ejemplo Equilibrium AGE's, cuyo costo es de \$176 precio clínica. Para perros de raza mediana el tratamiento preventivo consta de 2 tabletas al día. Esto significa que al año, un propietario enganchado con nuestra marca representa compras de \$2,115, ¡¡sólo en este producto!! Ahora veámoslo desde la perspectiva del médico. A través de la promoción que realizan nuestros representantes y los diferentes materiales de mercadotecnia, promociones especiales, etc. se despierta el interés por Equilibrium AGE's.

Al utilizar el producto comprueba sus beneficios rápidos y visibles sobre el pelaje del animal. Ahora tenemos un MVZ comprometido con nuestro producto y con su ingrediente activo en este caso los Ácidos Grasos.

Digamos que en promedio, una clínica veterinaria atiende 100 perros durante el mes y este médico comprometido lo recomienda en la mitad de estos perros. ¡Estamos hablando de \$105,750 pesos de compras en Equilibrium AGE's al año en una sola clínica! Cifra nada despreciable ¿verdad?

Pero, ¿qué pasa si no contamos con en este producto al momento de hacer el transfer? Muy sencillo, un médico veterinario convencido de los beneficios de los Ácidos Grasos en los perros nos cambiará por la competencia.

¡¡Recuerden!! ¡¡No estamos solos en este mundo!! Cada vez hay más productos y el veterinario cuenta con más alternativas.

Retomando nuestro ejemplo, no sólo perderíamos los \$176 que cuesta el bote de Equilibrium AGE's. ¡En terapias continuas podemos llegar a perder la venta completa para el año! Equivalente a \$2,115. O en casos extremos ¡la venta completa de esta clínica veterinaria! 100,000 pesos al año o más dependiendo del potencial de esta clínica.

En este mercado, cada vez más competido, tenemos dos grandes diferenciales: La CALIDAD del Producto, lo cual es indiscutible en todos los productos Bayer "Si es Bayer es Bueno". Y el SERVICIO que, como representantes de la marca, brindemos a los médicos veterinarios.

SERVICIO significa: Calidez, atención, conocer las necesidades de nuestros clientes, atenderlas e incluso anticiparlas. Pero sobre todo tener suficiente inventario y de ser posible traer producto a la mano, para fomentar la compra de impulso.

Recuerden: La lealtad, sólo se fomenta a través del servicio!! Y la lealtad siempre redundan en mayores ventas!!



Bayer
Sanidad Animal

Lada sin costo 01 800 82 21 906
www.bayersanidadanimal.com.mx

ESQUEMA PROMOCIONAL CICLO 5

advantix

• EXHIBIDOR
ADVANTIX



Baytril
flavour

• AYUDA VISUAL
• RECORDATORIO
POST-IT



Sano & Bello

artroflex

• RECORDATORIO
LÁPIZ
EQUILIBRIUM



baymec
pasta



LA VEJEZ EN TU MASCOTA

Los avances en medicina y nutrición veterinaria han conseguido aumentar la esperanza y calidad de vida de las mascotas; sin embargo de forma similar a la del ser humano, las mascotas presentarán ciertos "achagues" propios de la vejez que nos alertarán para que empecemos cuidarlos de forma diferente; las canas localizadas en las patas y en la parte que rodea al hocico, cambios en el comportamiento tales como si ya no es tan juguetón, no se quiere levantar, duerme más, etc.

Y ¿cómo debemos cuidarlos? Dándoles suplementos alimenticios que garanticen la calidad de vida durante esta etapa, ayudando a proteger las articulaciones o interviniendo en los procesos de dolor como sería la administración de Artroflex; además de la visita periódica con el Médico Veterinario es muy importante, ya que si nuestra mascota tiene un problema osteoarticular grave él podrá aplicarle Legend.

Todos sabemos que la edad de los perros no corresponde a la de los humanos pero no sabemos que tanto. Es por ello que creemos que nuestros perros siguen siendo uno bebés a pesar del tiempo. Existe una equivalencia aproximada que a continuación te presentamos:

Cuando en el tiempo del humano han pasado En la edad de nuestro perro ha pasado:

Cuando en el tiempo del humano han pasado	En la edad de nuestro perro ha pasado:
BEBÉ	2 meses = 14 meses
	6 meses = 5 años
	8 meses = 9 años
NIÑO	1 año = 14 años
	18 meses = 20 años
	2 años = 24 años
	3 años = 30 años
	4 años = 36 años
	5 años = 40 años
	6 años = 42 años
	7 años = 49 años
	8 años = 56 años
	9 años = 63 años
ADOLESCENTE	10 años = 65 años
	11 años = 71 años
	12 años = 75 años
	13 años = 80 años
	14 años = 84 años
	15 años = 87 años
	16 años = 89 años
	PERRO CACHORRO
	PERRO ADOLESCENTE A ADULTO JOVEN
	PERRO ADULTO JOVEN
	PERRO ADULTO MAYOR
	PERRO ADULTO VIEJO
	PERRO ANCIANO

"Algunos ven las cosas como son y preguntan '¿Por qué?'. Yo sueño en lo que nunca existió y pregunto '¿Por qué no?'"

ROBERT F. KENNEDY