

Transcripción Entrevista Rendidor

Entrevistador: Miguel A. Sinistera Villa

Entrevistada: Stephania Correa – directora de mercadeo y ventas del supermercado El Rendidor

Bueno Miguel, quiero que nos enfoquemos mucho en el tema de la aplicación, compra por la aplicación, son los mismos precios, evitas filas, como todo lo que me mostraste en el video del éxito. También lo de los servicios adicionales baloto, efecty, o sea que mostremos como que usted en el rendidor puede hacer su mercado y de una vez hacer todo lo que necesite, facturas, realizar giros, como todo en uno; nosotros tenemos una campaña que se llama todo en uno Rendidor entonces pues de una vez vienes y compras con los mejores precios, los mejores productos y pues pagas tus facturas, si necesitas giros, también tenemos en florida el servicio de gane y todo ese tipo de cosas.

Me gusta mucho esa idea que me vendiste como que ven y paga en familia, como que tenemos este espacio para los niños, para que se diviertan y en el tema de carnes, nosotros tenemos una nueva línea que se llama, carnes empacadas al vacío, entonces queremos resaltar mucho este tema, cuales son los beneficios, nosotros hacemos el proceso de empacar al vacío en la sede de la galería florida.

¿Qué es lo de carnes al vacío?

La carne empacada al vacío, no se si haz visto o sea uno corta las porciones de carne, de las diferentes tipos de carne y las empaca al vacío, entonces eso que permite, eso queda como una bolsa plástica pero queda como... se le quita todo el oxígeno y eso evita que la carne se oxigene y empiece su proceso de descomposición más rápido, entonces una carne te puede durar perfectamente hasta seis meses o un año y eso ayuda también a la maduración de las carnes y las carnes maduras tienen mayor jugosidad, el sabor es diferente, sabe cómo más rico. Entonces también queremos como empezar a culturizar a la gente, no pues compre la carne empacada al vacío, cómprela es al mismo precio, no tiene como un costo adicional, y entonces eso serían como los enfoques por ahora en florida. Nosotros también estamos vendiendo en el rendidor de la galería en florida pollo broaster, entonces queremos darle mucho pollo broaster delicioso, no te preocupes por el almuerzo; si no sabes que almorzar, compra tu pollo broaster, acércate a nuestro punto de venta o pídelo a domicilio o por la aplicación también lo puede pedir.

¿Cuál es el enfoque hacia el cliente, la fidelidad?

Si mira, yo al cliente le quiero vender que somos una marca floridana, que compren floridano, que crean en la empresa local, venderle eso. Como que no se vaya para Cali, no se vaya para Palmira, no vaya para ninguna parte aporte al comercio de florida, apoye la empresa floridana. Darle también como un tema de agradecimiento por el apoyo de todos estos años, pues vos sabes que en este momento estamos pasando por un tema de agotados, entonces la gente no encuentra todo lo que necesita, pero igualmente la

gente ha seguido fiel a nosotros y también pues un tema como de fidelización, recuerde que aquí en el rendidor siempre estamos dispuestos a atenderlo, nuestro slogan ahora se llama "te acompaña de corazón".

Me regalas tu correo te envió los logos en alta de el rendidor y el logo de te acompaña de corazón, también tenemos un jingle también te lo envió y te voy a mandar también el manual de identidad para que te vayas grabando los colores y todo eso.

¿Cuál es la competencia directa de ustedes?

Nuestra competencia sería ARA y D1 porque pues antes estaba Olímpica y estaba Maro pero pues ellos ya se fueron, entonces la directa es ARA y D1; y ellos compiten mucho con el tema de marca propia y los productos de aseo sobre todo el D1.

¿Pero es como que precios super baratos, más que en los otros supermercados cierto o no?

No porque nosotros también competimos por precio, si no que en el caso de D1, ellos se han posicionado muy bien con sus productos de aseo, entonces la gente va al rendidor y compra frutas, verduras, carne, arroz, como lo de abarrotes y lo de aseo como el papel higiénico y los productos así ya los compran en el D1 porque son de buena calidad y son a precios económicos, un límpido de 1 litro esta en dos mil pesos.

¿Pero son como otras marcas, no son las marcas tradicionales?

No son las marcas tradicionales si no que son marca propia del D1.

¿Tienen algún referente en redes sociales o no?

Pues mira que nosotros, como nosotros somos cadena de supermercados independientes, porque hay cadenas nacionales como el éxito, la 14, olímpica,

¿D1 también?

Lo que pasa es que en el tema de supermercados hay varias categorías entonces están los supermercados de cadena que son como éxito y olímpica, las marcas como D1 y justo y bueno que son como las hard discount que bajan esos precios. Esa modalidad nació después de la segunda guerra mundial, entonces eso son los hard discount y estamos nosotros los independientes que son los cañaveral, surtifamiliar, mercamio, caribe, el rendidor, renditiendas que es acá en Villa Gorgona, entonces nosotros somos los supermercados independientes, nosotros nos basamos mucho o revisamos siempre a nuestros colegas de los supermercados independientes. Nos gusta mucho el trabajo de surti, el trabajo de cañaveral, si quieres búscalos en Instagram, tienen un manejo de redes muy bacano. Ellos son como los mas fuertes en redes porque por ejemplo mercamio,

caribe que están en Jamundí, gran Colombia en redes, en Instagram también es muy fuerte.

¿Dónde trabaja esa? (gran Colombia)

Gran Colombia más que todo está en Cali y ellos están en barrios populares, están en el distrito, por allá en Meléndez también, ellos son como estratos dos o tres y manejan un tema de redes muy bacano también, gran Colombia, surti y cañaveral son como los referentes que nosotros tenemos.

¿Los videos que tenemos planeados hacer van a servir en todos los supermercados que tienen alrededor de la zona?

Pues lo de carnes nos sirve, lo de los servicios adicionales nos sirve porque en todos los tenemos, lo único es que lo de la aplicación solo serviría en Florida y pues igual la idea es publicarlos en redes, nosotros ya estamos adaptando unos televisores en los puntos de venta para estarle dando uso a estos videos, entonces sí, igual eso lo subimos a los estados de whastapp y a las redes.

¿Cuántos rendidores tienen?

En este momento son 11 puntos de venta entre mercados rendidor y renditiendas, tenemos dos sedes en Cali en decepaz y en salomia, está el Poblado, Villa Gorgona, esta Florida que hay dos, miranda que hay uno, en corinto hay tres y estamos en Santander de Quilichao.

Para lo del tema de las carnes empacadas al vacío si lo planeamos con tiempo, igual los otros los podés ir planeando, pero el de carnes empacadas al vacío, como hay que meternos a la zona de carnes y todo eso.

¿Cuál es la diferencia entre rendidor y renditiendas?

En el año 2015 éramos supermercado el rendidor todos, pero por un tema de estrategia comercial y financiera decidimos crear otra empresa, otra razón social que se llamaba correareyesehijos y era los renditiendas que es el de norte en Cali, Poblado, Villa Gorgona y estábamos en Popayán pero lastimosamente cerramos este año, en enero cerramos operación allá porque las ventas no reaccionaron entonces pues no podíamos seguir operando, entonces pues en su momento era como una estrategia comercial pero al final era un proceso operativo doble para nosotros acá en el área administrativa porque entonces por ejemplo los de contabilidad tenían que llevar dos contabilidades para dos empresas, las chicas de compras e inventario eran como que no, es que esto es de correa, esto es rendidor; entonces era como un doble proceso para todo, entonces para evitar todo eso, supermercados rendidor compro a renditiendas y se quedó con la marca renditiendas.