

A QUIEN CORRESPONDA:

P R E S E N T E

Fecha: Jueves 16 de Julio

Horario: De 8:30 a.m. a 7:00 p.m.*

(*Entrada según guardia ya programada)

Lugar: En cada una de las tiendas del Grupo LUMI.

Beneficio al cliente: Descuentos en toda la tienda, Descuento Exclusivos de Ventas Especiales LUMI, asesoría de promotores de marca, obsequios especiales.

Responsable(s): Equipo de Mercadotecnia y Coordinación de Ventas

Estrategia General:

- Ofrecer a los clientes LUMI un evento especial para agradecer su preferencia, con beneficios atractivos para los clientes, en donde podrán encontrar lo que necesitan de Material Eléctrico, Ferretería, Pinturas, Pisos, etc., con grandes promociones y muchos premios.

Estrategias Específicas:

- Ejecutivos de Venta: Realizar invitaciones a sus clientes y utilizar estrategias adicionales para asegurar ventas para los días de la promoción, y lograr el aumento de las ventas en un considerado porcentaje con respecto a la venta anterior, éste dado por Dirección Comercial.
- Mercadotecnia: Establecer actividades innovadoras que permitan incrementar la participación de clientes en un 5%, así como incentivar a los proveedores colaboradores para lograr una mayor participación e interacción
- Relaciones Públicas: Distribución de material publicitario impreso y/o digital en colegios, cámaras, asociaciones, empresas con convenio, Hoteles y clientes para promocionar el evento.

Apoyo de otras áreas:

- Crédito y Cobranza, Mostrador, Envíos y Conmutador: Apoyo en difusión del evento mediante invitaciones personales, así como el refuerzo en su servicio para satisfacción del cliente.
- Todas las áreas con contacto directo con el cliente, deberán invitar a todo cliente en piso y por teléfono.



Estrategias de Difusión Previo:

- Los ejecutivos contarán con unos cuantos volantes con información de la Venta Especial, que funcionarán también como cupones para cambiar por un obsequio el día de la venta especial, que entregarán únicamente en las cotizaciones para invitar a los clientes a acompañarnos en el evento, así como variada publicidad impresa en tienda que les apoye como refuerzo a la invitación a todos los clientes que nos visiten.
- Realizarán llamadas a sus clientes, envío de correos, envío de invitación whatsapp y colocación de banner electrónico en sus firmas electrónicas de su correo, así como la confirmación de algunas ventas para ese día, todo esto supervisado por Gerencia Activación de ventas
- Envíos y mostradores contará con volantes con información de la Venta Especial y que funcionarán también como cupones para cambiar por un obsequio el día de la venta especial, para invitar a los clientes a acompañarnos en el evento
- Se colocarán volantes en los exhibidores de los PV como apoyo visual a la difusión de la venta
- Cajas contarán con material impreso en sus áreas que les servirá como apoyo visual para la invitación a los clientes a participar en la venta especial
- Los promotores de marca invitarán a todos los clientes a visitarnos durante los días de promoción, apoyándose de la variada publicidad impresa colocada en los puntos de venta

Medios:

- Radio: Spots: 160 spots y 18 menciones en 1 semana
- Entrevistas: 4 (La Tropical, Cinco Radio, Ultra Radio y Acir)
- Control remoto:
 - 1 (Ultra Radio) Jueves 16 de Julio, de 10:00 a 11:00 por 92.5 FM con El Chamako - LUMI 16 de Sept PV5
 - 1 (La Tropical) Jueves 16 de Julio, de 12:00 a 13:00 por 102.1 FM con Martín Ramírez - LUMI Diagonal PV4
- Impresos: descuentos en acrílico en monitores, lonas para camioneta, lonas para fachadas, volanteo en calle
- Medios electrónicos: interacción FB, redes sociales corporativas, correo masivo, Página de Internet, Instagram, Youtube, Tik Tok, Google adwords, etc.
- Publicidad de Paga en Facebook
- Otros: invitación en conmutador

Material de Ambientación:





PREVIA:

En el Interior: Como parte la campaña publicitaria para invitar al evento se contará desde el día Miércoles 8 de Julio y hasta el día del evento con:

- Una pantalla de acrílico con Luz con información de la Venta Especial
- Volantes pegados en los exhibidores dentro de la tienda
- Banner en cada entrada con la información de la venta

En el exterior: Como campaña fuera de tienda se contará con:

- Una activación en calle, con una valla móvil previa al evento, en donde se repartirá publicidad del evento, el día Martes 14 de Julio, con una ruta que abarque las ubicaciones de las tiendas LUMI y avenidas más importantes de la ciudad. De 10 de la mañana a 6 de la tarde (Horarios aproximados). El volantero solo irá en la valla de 11 a 3 de la tarde y estará entregando paletas con información de la Venta, para los transeúntes.
- Staff con una lona grande fuera de las tiendas, con la información de la venta los días 15 y 16 de Julio de 10 a 14 hrs, una activación en cada tienda ambos días.
- Se contará con una activación con una persona adicional de staff externo que nos estará apoyando para entregar paletas con la información de la venta especial de manera personalizada a los clientes e invitándolos a que nos acompañen en la venta especial tanto dentro como fuera de las tiendas. Esto el día miércoles 15 de Julio en un horario de 10 a 12 hrs dentro de las tiendas y de 12 a 14 hrs fuera de cada una de las tiendas LUMI (junto con los loneros)
- Se contará con el apoyo de angelo tips, para que nos apoye a promocionar el evento

EL DIA DEL EVENTO:

En el interior: Distintivos de descuento y dulceros.

En el exterior, Flags y equipo de sonido

Personal de apoyo: Dos animadoras en Diagonal y una animadora por sucursal con el uniforme de playera y short de LUMI, en caso de ser Gio será con playera azul y pantalón blanco.

Horario de las Animadoras: De 9:30 a.m. a 1:30 p.m. y otra 2:30 p.m. a 6:30 p.m. en Diagonal, y de 9:30 a.m. a 1:30 p.m. en sucursales.

Abanderadas por sucursal:





Diagonal: de 9:30 a 1:30 p.m. y otra de 2:30p.m. a 6:30 p.m.

16 de Septiembre: de 2:30 p.m. a 6:30 p.m.

Satélite: de 2:30 p.m. a 6:30 p.m.

Se contará con una variedad de descuentos en las marcas participantes del 12%, 14%, 15%, 20%, 30% y el **10% en el resto de la tienda.**

Adicionalmente el día de la Venta Especial se contará con 3 y 6 meses sin intereses en los bancos participantes, así como se aceptarán las tarjetas del bienestar y si vale.

El día del evento, se llevará a cabo la dinámica de “Casilla Ganadora” que consiste en que las chicas de mesas de regalo ofrecerán a los clientes que compren \$5,000 o más, elegir una casilla y llevarse el obsequio oculto. El staff de mercadotecnia y/o coordinador se acercará al cliente, para felicitarlos, entregar el premio y tomar la foto.

A los clientes se les ofrecerán bebidas durante todo el día (hasta agotar existencias), y contaremos con una taquiza patrocinada por la marca PRYSMIAN a partir de las 12:00 p.m. y hasta agotar existencias en cada sucursal, en cualquier monto de compra, presentando su ticket.

Se contará con promocionales por ejecutivo, como obsequio para clientes que realicen compras durante este día. Los promocionales serán: playeras, balones de fútbol y lapiceros.

Se le indicará a cada animadora para que realice dinámicas, contaremos con algunos obsequios para ellas, como promocionales y lapiceros.

Como promociones especiales se contarán con:

- Una rifa de 5 obsequios especiales a nivel GRUPO LUMI, una pantalla de 40”, una playera de la selección, un balón oficial, una hielera y un par de sillas de playa. Los boletos para esta rifa se podrán conseguir en tienda a partir del día de la venta especial y hasta el 31 de Julio, la forma de conseguirlos será un boleto por cada \$500 de compra en ventas en general (limitado a máximo 5 boletos por cliente, por día, por factura). Los boletos y las urnas estarán a cargo de la chica de mesa de regalos SOLO EL DÍA DE LA VENTA ESPECIAL, el resto del tiempo de la promoción, estará a cargo de los CV y/o AC de cada PV. La Rifa se llevará a cabo el día Miércoles 5 de Agosto a las 5:00 p.m. avisándole a los ganadores a la brevedad para que pasen a recoger su premio. (La política de realización de la rifa será: siempre y cuando existan al menos 20 clientes diferentes en cada urna, en caso contrario, se juntará a otra urna y/o otra tienda para que todos los boletos participen)





- El día de la Venta Especial, los clientes podrán llevarse, por compras de \$1,000 en adelante en compras en general, un balón de fútbol; se contará con diferentes cantidades de obsequios por p.v según su cuota de venta (200 obsequios a Nivel grupo LUMI). Válido un solo obsequio por día, por cliente y/o por factura. Estará limitado hasta agotar existencias.
- Contaremos con la dinámica de balón sorpresa en donde se colocarán las piñatas de balón sorpresa en los PV desde el día de inicio de la campaña con algún letrero alusivo a los obsequios especiales que se pueden llevar el día de la venta y que el ganador saldrá el día de la venta especial. La dinámica se trabajará en conjunto con cada CV y Staff de MKT en donde se determinará al cliente ganador mediante la casilla ganadora. El obsequio sorpresa será material y promocionales. Será grabado y/o fotos en el momento de darlo a los clientes como contenido para nuestras redes sociales.
- Les recordamos que para todas las promociones que tenemos en Ventas Especiales LUMI, no podrán participar los Colaboradores LUMI, tanto tómbola de regalos, rifa, regalos directos, etc.
- Algunos de los proveedores participantes, contarán con algunas promociones y/o promocionales para regalar por compras el día del evento, por lo que se les solicita informar a los clientes para que se acerquen con el representante de marca a conocer su dinámicas de promoción de ese día.





GRAN VENTA PAMBOLEREA LUMI

JULIO 2026

TABLA DE DESCUENTOS

	DESCUENTO			DESCUENTO
L GABINETES Y REPARTIDORES	12%		G ASSA ABLOY	12%
L LIVING NOW SMART	12%		G LUXICA	12%
L LIVING Y LIGHT	12%		G MUNDO LUCIDO	12%
L QUINZIÑO GO	12%		G TECNOLITE APLICACIONES	12%
L TERRANEO KITS	12%		G ALLAPSA	15%
L CABLOFIL	15%		L ASTROLED	15%
L LIVING NOW	15%		G CATO	15%
L MODUS	15%		G CEROMOSA	15%
L MODUS MARFIL	15%		G EGLO ILUMINACIÓN	15%
L MODUS PRO	15%		L KARCHER	15%
L QUINZIÑO VARIOS	15%		G LUMINARIAS LUJO	15%
L WIREMOLD	15%		G SLOAN	15%
G BTICINO (Resto de las Líneas)	10%		G SOMLUZ	15%
L CONDULAC	12%		G VALRO	15%
L CONDULAC CAJAS	12%		L EIR HASTA AGOTAR LUMI***	20%
L CONDULAC USO RUDO	12%		L ET 2 PREMIUM	20%
G CONDUMEX (Resto de las líneas)	12%		L GROCK	20%
G CHAROFIL	15%		L MAXXIM PREMIUM	20%
G GENERAL CABLE	12%		G MEGALUZ	20%
L LEDVANCE LED	10%		G MEGAMEX	20%
G LEDVANCE (Resto de las líneas)	12%		L QUOR	20%
G LEVITON	14%		L STRATTO	20%
G PARRES	14%		L TECNOLITE INACTIVOS	20%
G SIKA	15%		L ESTEVEZ HASTA AGOTAR	30%
G TECNOLITE	12%		C LAMPARAS DE BURO	30%
G TECNOLITE APLICACIONES	12%		G LUMINARIAS HASTA AGOTAR	30%
G VIMAR	15%		L NETATMO	50%
			G PORCELANITE	50%
			G TECNOPISO	50%
			L TENDENZA PISOS HASTA AGOTAR	50%
			RESTO DE LA TIENDA	10%



2026 AÑO DE LA
RENOVACIÓN 2.0

“Renovar es experimentar la vida desde diferentes enfoques”

