

Cómo alejarse del **TABACO**



CONSEJOS PARA LOS MINORISTAS DE FILADELFIA

- Gane dinero
- Salve vidas
- Apoye a su comunidad

SALUD DE LA COMUNIDAD Y SU TIENDA

El entorno minorista tiene un gran impacto en la salud de su comunidad.

Al alejarse del tabaco, su tienda ayuda a mejorar la salud de la comunidad.

Sus clientes viven en su vecindario. Usted puede ayudar a que sus clientes tengan vidas saludables sin la influencia de las compañías de tabaco. Estamos aquí para ofrecer algunas alternativas a la venta de tabaco, para que su tienda y la comunidad puedan **prosperar**.



Comencemos.

¿EL TABACO TRAE OTRAS VENTAS?

¿Hace falta vender tabaco en las tiendas?



Un estudio de más de 6000 compras de consumidores en 120 tiendas de esquina de Filadelfia muestran que...

1 en 8 



compras incluye tabaco.

1 en 12

sólo compró tabaco.



+

1 en 20

compró tabaco con comida o una bebida.



Generalmente bebidas y chips.



La gente gastó la misma cantidad en comida y bebidas, hayan comprado o no tabaco.



¿Es hora de un nuevo modelo de negocio?



EL LADO NEGATIVO DE LA VENTA DE TABACO

- La venta de tabaco reduce la cantidad en aumento de clientes que piensan en su salud.
- Los minoristas de Filadelfia informan que reciben muy pocas ganancias por paquete.
- Los compradores menores de edad hacen que su negocio corra el riesgo de recibir multas, a menos que todos los miembros del personal controlen las identificaciones.
- Los productos de tabaco ocupan lugares importantes y valiosos en las estanterías de su tienda.

Mejore su negocio vendiendo otros productos en lugar de tabaco.

Según la Asociación Nacional de Tiendas (National Association of Convenience Stores), los clientes hoy en día tienen la expectativa de tener una "experiencia de compra" cuando ingresan a una tienda y quieren una selección de opciones de alimentos saludables.

La venta de los productos y servicios que se mencionan en las siguientes páginas pueden



- Mejorar la imagen de su tienda
- Expandir su base de clientes
- Aumentar sus ganancias

PRODUCTO Y SERVICIO SUSTITUTOS

Frutas y verduras

Agregue opciones saludables y coloridas a su tienda con productos frescos.

- Las frutas que se pueden llevar en la mano, como bananas, naranjas, manzanas y mangos, se ubican con facilidad y se venden rápido.
- Elija productos de estación, como sandía en el verano y calabaza en el otoño.
- Coloque exhibidores prácticos y atractivos con cajones, canastas y barriles de madera.



Otros productos alimenticios

Los bocadillos saludables y productos alimenticios con valor agregado son fáciles de ordenar y de vender y hacen que su tienda sea más saludable.

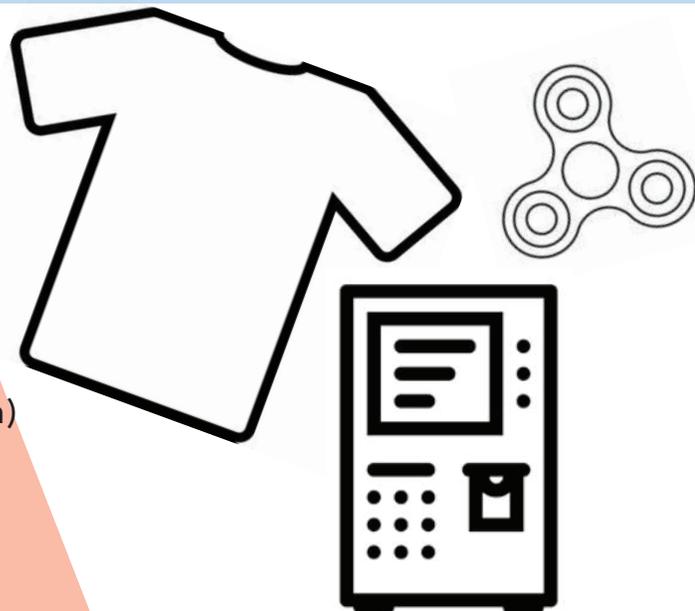
- Las nueces y el maní pueden comprarse y venderse a granel.
- Los productos en lata (como miel, mermeladas, pepinillos y salsas) tienen una larga duración y se ven bien.



Productos no alimenticios

Atraiga más clientes al agregar nuevos servicios y productos únicos.

- Remesas (Western Union)
- Pedidos de comida por Internet (Grubhub o UberEATS)
- Servicios de entrega (USPS, buzón de Amazon)
- Vestimenta y accesorios (sombreros, gafas de sol, camisetas)



5 CONSEJOS PARA PRESENTAR UN PRODUCTO

Elija los productos adecuados

- Pregúntele a sus clientes qué es lo que les gustaría ver en su tienda.
- Realice una **encuesta con pegatinas** cerca de la caja registradora.
- Visite otras tiendas en la zona para ver qué venden.
- Trabaje con los propietarios de pequeñas empresas para vender sus productos.
- Asóciese con agricultores locales y haga que su tienda sea un lugar para retirar productos CSA (Community Supported Agriculture).

Las encuestas con pegatinas son una manera sencilla de hacer participar a sus clientes y conocer sus preferencias de productos. ¡Todo lo que necesita es un pedazo de papel, un marcador y algunas pegatinas!

Escriba los nombres de diferentes productos que esté considerando y dígame a las personas que coloquen una pegatina en su favorito.



5 CONSEJOS PARA PRESENTAR UN PRODUCTO

Promocione sus productos

- Use las redes sociales para que las personas conozcan sus nuevas ofertas.
- Ofrezca una oferta especial para los clientes que mencionen sus anuncios.
- Utilice letreros para hacer publicidad en su tienda
- Coloque carteles en sus vidrieras y pequeñas señales dentro de su tienda para que las personas puedan encontrar los nuevos productos.



5 CONSEJOS PARA PRESENTAR UN PRODUCTO

Ubique sus productos

3

- Coloque los nuevos productos en un área de mucho tráfico y con buena iluminación en su tienda.
- Diseñe una exhibición atractiva.
- Utilice canastos, cajones y estantes para organizar sus productos.



5 CONSEJOS PARA PRESENTAR UN PRODUCTO

Encueste a sus clientes

4

- Pregúntele a sus clientes qué productos nuevos les gustan.
- Realice una encuesta con pegatinas cerca de la exhibición del producto.
- Pregúntele a sus clientes qué más les gustaría ver en su tienda.



5 CONSEJOS PARA PRESENTAR UN PRODUCTO

Perfeccione la selección de sus productos

5

- Luego de 2 meses, estudie las respuestas de sus clientes.
- Revise sus ventas y el mercadeo.
- Mire cuántas personas hicieron clic en sus anuncios en las redes sociales.
- Decida a qué productos darles prioridad y cuáles no ofrecer más.



RECURSOS EN FILADELFIA

Comuníquese con las siguientes organizaciones para recibir más ayuda

Asistencia técnica

- Business Resource and Innovation Center
<https://libwww.freelibrary.org/programs/bric/business/>
(215) 686-5394
- Center for Small Business Education
www.ccp.edu/business-and-industry/center-small-businesselphia.score.org
(215) 751-8000
- Philadelphia Association for CDCs
www.pacdc.org/members/member_list
(215) 732-5829
- SCORE Philadelphia
www.philadelphia.score.org
(215) 231-9880
- The Business Center for Entrepreneurship & Social Enterprise
www.thebizctr.com
(215) 247-2473
- The Enterprise Center
www.theenterprisecenter.com
(215) 895-4000
- The Food Trust
www.thefoodtrust.org
(215) 575-0444
- The Welcoming Center for New Pennsylvanians
www.welcomingcenter.org/
(215) 559-2626

Fondos

- The Merchants Fund
www.merchantsfund.org
(215) 399-1349
- Finata
www.finata.org/services
(267) 236-7000
- Women's Opportunities Resource Center (WORC)
www.worc-pa.com
(215) 564-5500

TA y fondos

- City of Philadelphia Department of Commerce
www.phila.gov/commerce/neighborhoods
(215) 683-2026
- Entrepreneur Works
www.myentrepreneurworks.org
(215) 545-3100
- Local Initiatives Support Corporation Philadelphia
www.lisc.org/philly
(215) 923-3801
- PIDC
www.pidcphila.com
(215) 496-8020
- Small Business Development Center Pennsylvania
www.pasbdc.org
(215) 898-1219

Para obtener más información sobre el Proyecto de Transición Voluntaria de Minoristas (Voluntary Retailer Transition Project), comuníquese con **Ryan Coffman**, Director del Programa de Política y Control del tabaco (Tobacco Policy and Control Program), Departamento de Salud Pública de Filadelfia
Ryan.coffman@phila.gov o (215) 685-5620