



OUTEK Caribbean
Distributors, Inc.
OUTDOOR EQUIPMENT TECHNOLOGIES

ENTERATE:

- Como atraer nuevos clientes a tu negocio.
- Beneficios de usar Facebook
- Requisitos de garantía y registración de los equipos **STIHL**

¡Al mal tiempo buena cara!

Brigadas de la AEE remueven en Cayey árbol caído en carretera PRI



outek caribbean distributors

outek@prtc.net • Tel. (787) 782-5524 • Ave. Jesús T. Piñero 1605 / 1607 San Juan, P.R. 00921



Mensaje del Presidente

Consciente de que en Puerto Rico los pequeños negocios sostienen a la economía, debemos tomar las medidas necesarias para enfrentar los tiempos difíciles. Afortunadamente, la historia demuestra que la economía es cíclica y que la crisis económica es temporal.

He decidido compartir algunas estrategias que se pueden hacer con poca o ninguna inversión para atraer clientes a sus negocios. Algunas de estas son:

• **En la parte exterior del negocio, puedes rotular con los productos y servicios que ofreces.**

• **En el interior del negocio:**

- Presenta los productos de forma atractiva a la vista.
- Pinta las góndolas y paredes
- Mantén una buena iluminación en todas las áreas.
- Organiza los productos por categorías, ej. gomas, cuchillas, hilo de trimmer, lubricantes, poleas, etc.
- Todos los productos deben tener el precio marcado.
- Mantén limpios los anaqueles y exhibidores.
- Mantén un nivel de inventario razonable para las piezas de repuesto.
- Ubica en lugares estratégicos los nuevos productos de la temporada, tales como; Stihl **MotoMix**® y los equipos no motorizados.



• **Reinventate con productos nuevos**

- A muchos clientes no les gusta trabajar directamente con la gasolina. Para estos casos pueden recomendar la mezcla Stihl **MotoMix**®. Este producto es una mezcla de gasolina y aceite de dos ciclos 50:1., no contiene etanol y tiene una durabilidad de dos años en su envase.
- En la jardinería las protagonistas principales son las mujeres por lo que no podemos perder este mercado de perspectiva. Los equipos de jardinería de batería son una excelente opción para este mercado. Estos equipos encienden con el toque de un botón y no requieren de aceite ni gasolina.

• **Hacer ofertas y promociones**

- Crea ofertas atractivas individuales o en combos por ejemplo: "trimmers" y "blowers" o sierras y "blowers" entre otros equipos.

- Los exhibidores de **STIHL** y **OREGON** te ayudan a proyectar una imagen atractiva al cliente. Pregúntele a su Ejecutivo de ventas, nosotros le ofrecemos instalar dichos exhibidores.

Agradecemos su continuo patrocinio y espero verles pronto.

William Rivera

La Clave del éxito



Entrevista: ¡A Nuestra Gente!

Ferretería Papo's Commercial

En el 1978 abrió sus puertas Ferretería Papos Comercial, con la idea de proveer a los clientes del barrio Beatriz de Cayey un lugar cercano donde encontrar cualquier producto o material de ferretería. Luego en el 1992,

abrió su segunda tienda en la Avenida Industrial en Cayey, ampliando su distribución para llegar a más clientes.

Con más de 30 años sirviéndole al pueblo de Cayey se distinguen por su excelente servicio al cliente. La clave durante estos años ha sido reinventar la ferretería añadiendo nuevas líneas de negocio como lo son los equipos **STIHL** y las piezas de **OREGON**.



Promoción de equipos de **STIHL** en Ferreterías Papos Commercial.



De izquierda a derecha Roberto Medina Montañez, encargado del área de jardinería junto al Sr. Carlos Ramón Santos, Propietario de Ferreterías Papos Commercial.



La Casa del Trimmer:

Alexis Matías, Propietario

Abrí mi negocio hace dos años y desde el primer día mis clientes son mis jefes. Los complazco en todo, buscándoles alternativas y siendo bien positivo con ellos.

Algunas de las estrategias que me han ayudado a tener éxito son mantener los precios competitivos y un alto sentido de honestidad. Represento las marcas de piezas **OREGON** y herramientas **STIHL** y estoy consciente de la importancia de mantener un alto inventario ya que siempre debemos tener lo que el cliente necesita al momento de la compra.



El Sr. Alexis Matías Propietario de La Casa del Trimmer junto al "display" de **STIHL**.



El Sr. Alexis Matías Propietario de La Casa del Trimmer junto al "display" de **OREGON**.

AUMENTA TUS GANANCIAS

con los productos



Forestry & Outdoor Equipment Parts



Hilo **OREGON** GATORLINE
(.80, .95, .105, .130)

\$18.00*
de 3 lb.

\$29.00*
de 5 lb.

*Mínimo una caja de 4 rollos por número de artículo.



Recibe un
ROLLO GRATIS
AL COMPRAR

6 ROLLOS DE CADENAS **OREGON** 100 ft.

*Oferta del Hilo verde de OREGON® es válida del 1 de septiembre al 31 de diciembre de 2014.

*Oferta en cadenas OREGON® es válida del 1 de septiembre al 31 de octubre de 2014.

*Solo aplica en compras al por mayor (mínimo \$200.00). No aplica con otras ofertas y/o promociones. Para aplicar el descuento toda cuenta debe estar al día.

facebook

Search

outek caribbean distributors

Beneficios de usar facebook



para **FINES COMERCIALES**

Your Name

Update Info

Now
December
2011
2010
2009
2008
2007
Born

Facebook es una herramienta que ofrece un abanico de posibilidades para los negocios. Algunos de estos beneficios son:

- **Reconocimiento de marca:** Facebook tiene una gran popularidad entre la demografía de diferentes edades y países.
- **Compromiso con el cliente:** Es un modo espectacular de comunicar las promociones, concursos y eventos.
- **Reputación:** Es una herramienta útil para saber qué están comentando los usuarios sobre su negocio.
- **Adquisición de nuevos clientes:** Facebook ofrece la oportunidad de encontrar nuevos prospectos para convertirlos en clientes.
- **Retención de clientes:** Otro punto importante para construir la relación con el consumidor y crear fidelidad a tu negocio.
- **El acceso al mundo social y su valor:** Un potencial cliente podría estar haciendo la investigación en la "web" sobre su marca, producto o negocio y utilizar Facebook para ver si usted tiene presencia allí.
- **El efecto es viral:** Su publicidad llegará a más de un consumidor y se multiplicará como un virus.

Aprovecha esta plataforma y toma ventaja en las redes sociales.



Para el beneficio de todos nuestros socios comerciales, Outek Caribbean Distributors tiene presencia en Facebook. Los pasos para usar la página de Outek son:

1. Búscanos en el área de "**Search**" en la página de Facebook como: **Outek Caribbean Distributors**
2. Dale "**like**" a la página
3. Comparta "**share**" los artes, promociones y noticias que están en la página de Outek en su página de Facebook comercial.

TODOS podemos ser creativos y utilizar los recursos disponibles de las redes sociales para sobrepasar los momentos difíciles. Recuerden como dice el dicho "al mal tiempo, buena cara".

Nuestro Experto te Aconseja



Iván Correa

(Supervisor de taller en Outek Caribbean Distributor)

Términos de **GARANTÍA** **STIHL**®

- Los equipos **STIHL** están garantizados para uso residencial y comercial durante el periodo de 24 meses (2 años) contra todo vicio material o defectos de manufactura.
- Las **motosierras** están garantizadas contra defectos de manufactura por un periodo de 90 días (3 meses) uso comercial y un año (12 meses) para uso residencial.
- Comprador original tiene garantía de por vida en cloche y varilla. Solo aplica roturas por defectos de manufactura, no incluye desgaste. No aplica a las motosierras. Garantía en cloche, varilla y piezas relacionadas de los Trimmers no será cubierta si el operador elimina el deflector de seguridad.
- El uso indebido del equipo, negligencia del operador, falta de mantenimiento, eliminación de piezas o accesorios, sustituciones de piezas que no sean originales, anulará la garantía.
- El equipo deberá ser entregado completamente ensamblado a un Centro de Servicio Autorizado **STIHL**. La garantía no cubre gastos de transporte.
- Reparaciones de mantenimiento, sustituciones de piezas por desgaste no está cubierto por garantía. Ejemplos: filtro del aire, bujías, cabezales, sogas de encendido, entre otras piezas que debido a su uso normal se consumen.
- Los aditamentos (Attachments de Pruners, Hedge Trimmers, Pole Saw, Edger, Blowers) están garantizados por un periodo de 12 meses (1 año), si se compran por separado. Le aplica una garantía de 2 años si se compra junto con el equipo serializado a ser utilizado.

¿PREGUNTA o DUDAS? escríbeme a:
ivancorrea@outekpr.com

Current Models	Personal, Family or Household Use	Professional Use
Battery Powered Tools	2 years	2 years
Chain Saws	1 year	3 months
120 Volt Electric Chain Saws	1 year	3 months
Cut-Off Machines, Concrete Cutter*	-	3 months
Boring Gears	2 year	2 years
Trimmers and Brushcutters, Clearing Saws, Edgers, Blowers and Sprayers, Hedge Trimmers, Pole Pruners, KM Series, Wet/Dry Vacuums and MM Series	2 year	2 years
Gearhead and Interchangeable Attachments	2 year	2 years

GARANTÍA

Registración de equipos

STIHL®

La registración de equipos STIHL® es vital para nuestros clientes, ya que define el término de garantía que cubre cada equipo vendido.

La hoja de registro debe estar llena en su totalidad con la siguiente información:

1	Purchaser's Name						
2	Company Name (if applicable)						
3	Street Address						
4	City	5	State	6	Postal Code	7	Country

8	Date Purchased	9	Model No.
Month	Day	Year	
			10
			Serial No.

11 Primary Use: (one only):

H HOME F FARM

P PROFESSIONAL

Safety/Operational Information Obtained:

SAFETY GOGGLES

SAFETY INSTRUCTIONS

DEMONSTRATION

OWNER'S MANUAL

VIDEO

Complete if purchasing a chain saw:

STIHL Bar Part Number: _____

STIHL Chain Part Number: _____

Was customer advised of availability and reasons for reduced kickback bar and low kickback chain?

YES NO

SAFETY FEATURES ACCEPTED BY PURCHASER:

REDUCED KICKBACK BAR

LOW KICKBACK CHAIN

Complete if purchasing a trimmer, brushcutter or clearing saw:

CUTTING HEAD SOLD WITH UNIT:

LINE HEAD CIRCULAR SAW BLADE

POLY-CUT METAL GRASS BLADE or BRUSH KNIFE

HAVE YOU PURCHASED A STIHL PRODUCT BEFORE? YES NO

12 Dealer Warranty Acc't No. _____

Dealer Name, Address, City, State, Zip.

DEALER LABEL

() _____
PHONE

PURCHASER SIGNATURE

DEALER SIGNATURE

STIHL
PRODUCT REGISTRATION CARD

STIHL, INC. COPY

- | | |
|--|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> 1. Nombre del Cliente | <input checked="" type="checkbox"/> 7. Pueblo |
| <input checked="" type="checkbox"/> 2. Nombre de la compañía | <input checked="" type="checkbox"/> 8. Fecha de compra |
| <input checked="" type="checkbox"/> 3. Dirección Postal | <input checked="" type="checkbox"/> 9. Modelo |
| <input checked="" type="checkbox"/> 4. Ciudad | <input checked="" type="checkbox"/> 10. Número de serie |
| <input checked="" type="checkbox"/> 5. Estado | <input checked="" type="checkbox"/> 11. Hogar, finca o profesional
(clasificar según Uso) |
| <input checked="" type="checkbox"/> 6. Código postal | <input checked="" type="checkbox"/> 12. Nombre del dealer con la dirección completa |

- Si la hoja de registro se llena incompleta no se podrá registrar el equipo y el cliente no podrá reclamar su garantía.
- El equipo vendido debe tener su propia hoja de registro llena. En una misma hoja no se pueden registrar dos equipos.

Si tiene alguna duda al momento de llenar la hoja de registro puede contactar a su Ejecutivo de Ventas o se puede comunicar con el Departamento de Servicio al cliente de Outek al (787) 782-5524 y con mucho gusto le orientaremos.

¿Por qué utilizar **STIHL MotoMix®**?

- Elimina la molestia de mezclar el aceite y el combustible. **STIHL MotoMix®** ya viene pre-mezclado y listo para usar.
- Contiene una mezcla de 50:1 de combustible, creado con gasolina de 92 octanos y aceite de motor sintético **Ultra de dos tiempos STIHL HP**.
- No contiene etanol, lo que le permite mantener la estabilidad.
- El combustible no tiene aroma y es altamente biodegradable.
- No hay derrames.
- No hay que medir.
- No hay que adivinar.

STIHL MotoMix®
es la solución conveniente para personas que no pueden tener contacto directo con gasolina.



STIHL MotoMix® es ideal para: _____

Departamentos de Bomberos • Escuadrones de rescate • Personas alérgicas
 Personas de edad avanzada • Mujeres

Distribuido por:



(787) 782-5524