

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Estimación
28/01/2013	LAS ULTIMAS NOTICIAS - STGO-CHILE	2	2	INVITA A DEGUSTAR EN SU PROPIO PUESTO	19,4x12,1	No Definido

Cristián Navarrete es feriante dedicado a los abarrotes

Invita a degustar en su propio puesto



XIMENA ROZAS

Navarrete plantea que los abarrotes son "más fáciles de trabajar".

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Estimación
28/01/2013	LAS ULTIMAS NOTICIAS - STGO-CHILE	2	3	INVITA A DEGUSTAR EN SU PROPIO PUESTO	15,2x11,7	No Definido

CIRO COLOMBARA C.

Hace cinco años que Cristián Navarrete trabaja en las ferias libres y ha marcado un sello en la comuna de Cerro Navia con sus estrategias de venta. Nada de pícaros gritos ni otro tipo de parafernalia, lo suyo va por el lado de sumar fuerzas con algunos partners de negocio para lograr un alza en los ingresos. "Yo trabajo principalmente con abarrotes, ese es mi rubro. Hace algo más de dos años se me ocurrió la idea de acercarme a grandes empresas que tienen algunas marcas de las que vendo para proponerles hacer alguna actividad en mi puesto. Fue así como llegué a Carozzi, quienes me dijeron que ellos hacían degustaciones en algunos puntos de venta y les dije por qué no hacían algo igual en la feria", comenta Navarrete.

-¿De qué productos estamos hablando?

-Principalmente de su marca de pastas Parma y de sus jugos en polvo Sprim. Ya hemos hecho muchas de estas degustaciones. ¿En qué consisten? Ellos traen un pe-

queño stand que instalan dentro de mi puesto, con todos los implementos de cocina y un chef que se encarga de preparar la pasta. Eso atrae a harta gente, a la que les mostramos todas las variedades que tiene Parma, sus principales características y obviamente lo más importante es que las pueden probar.

Cristián Navarrete dice que desde que puso en marcha esta iniciativa ha logrado varios objetivos. "Por un lado, atraer una mayor cantidad de personas a mi puesto, potenciar las ventas y también a las

marcas que ofrezco porque al probarlas la gente reconoce su calidad".

-¿Qué tan importante ha sido para sus ventas?

-Muy importante. Le pongo un ejemplo, antes de hacer estas degustaciones yo compraba entre 20 y 30 cajitas de jugo para mi puesto y ahora son más de 100. Pasa lo mismo en el caso de las pastas, la demanda ha aumentado mucho, sobre todo el día en que hacemos las actividades. La gente llega aquí, prueba los productos y generalmente hace una compra.

-¿Su idea a corto plazo es poder sumar más empresas para hacer este tipo de actividades?

-Sí, esa es la idea, poder hacer actividades similares con más compañías. Yo creo que es algo que les sirve mucho a ellos ya que, por ejemplo, pueden mostrar sus novedades, tienen un espacio donde conversar cara a cara con los consumidores y hablarles de las características de sus productos. ¿Y qué mejor que la gente además los pueda degustar?

