



EDITORIAL

Apreciados lectores:



Esta vez quiero invitarlos a ser más osados y aventurados en una industria que necesita de ejecutivos realmente arriesgados y que rompan con la cotidianidad. "No podemos esperar resultados diferentes, si no hacemos las cosas de forma diferente"... **Así nos tilden de locos**, la razón es necesaria pero tímida, importante pero limitada, consistente pero de horizonte recortado. Si la "locura" es el comportamiento que se aleja de la media, los locos serán quienes puedan depositarnos en escenarios disparatados

hoy, absolutamente transforman en líderes; **Así nos tilden de idealistas**, pues a diferencia de los realistas que saben las debilidades y fortalezas del hoy, los idealistas tienen un horizonte lejano, tan lejano que sus propósitos son tildados como pomposos e irrealizables. Sin embargo, un idealista puesto a trabajar es un hacedor de futuros, un compositor de melodías que armonizan valores, sueños y prosperidad. Mientras la mayoría tiene la certeza del presente y las dudas del futuro, ellos encarnan una personalidad antojosamente contraria: tienen la certeza en el futuro y las dudas en el presente. No es imposible eliminar la evasión en el transporte, volver más rentable la industria trabajando en equipo, unidos, bajo una mis-

ma operadora, centralizados y no polarizados.

Solo siendo locos, soñadores, idealistas y hasta inmaduros, podemos ser innovadores. No es necesario estar en el pequeño grupo del 0,1% que cambia la historia para siempre, es suficiente con arriesgarnos a cambiar y dejar a un lado los temores que esto implica, convirtiéndonos en innovadores permanentes, que hagan de la industria del transporte una industria líder y excepcional.

"Las personas suficientemente locas como para pensar que pueden cambiar al mundo, son las que lo cambian"

Su servidor,
Carlos Emerson Carrejo A.
Gerente General



FRASE DEL MES: "Los planes son solamente buenas intenciones a menos que degeneren inmediatamente en trabajo duro." (Peter Drucker).



¿Cómo hacer que su negocio sea exitoso?

Cada vez que damos un gran paso e iniciamos un nuevo negocio, queremos descubrir la fórmula mágica que nos lleve al éxito. Nos preguntamos qué es lo que se requiere para alcanzarlo. En esta oportunidad ofrecemos esa fórmula que funciona de manera casi mágica:



gran diferencia en ello, pues nos agrada casi todo el mundo, pero amamos sólo a la gente especial. Por supuesto, todo comienza con desarrollar la habilidad de amarnos a nosotros mismos. Por lo tanto, es importante tener una autoestima saludable. Trabaje en ello. Y trabaje también en otro objetivo principal: ser persona generosa, que encuentra placer en colaborar. Transfórmese en un dador.

2. Busque clientes a quienes usted pueda amar: Enfrentelo, hay personas a las que usted no quiere cerca Suyo o de su negocio. Permítase tener una relación amigable con ellos. No todo aquel que quiera comprarle algo será capaz de reconocer y apreciar un servicio de alta calidad como del que estamos hablando. Las habilidades del marketing son importantes no sólo para

1. Ame a sus clientes: Una cosa es que le gusten y otra que los ame. Hay una

encontrar un gran número de compradores sino una alta calidad de comprado-

res.

Buscar a la gente en determinados lugares, los que probablemente necesitan lo que usted ofrece y que están financieramente capacitados para comprarlos, es importante, pero no es suficiente. Defina el perfil de su cliente ideal y asegúrese de que su mensaje de marketing apele a él.

3. Descubra qué quieren sus clientes: Una vez que tenga una relación con esas personas con la que es un placer y una diversión trabajar, dedíquese a averiguar cuáles son sus necesidades. A menudo, no son tan obvias – algunas veces ellas mismas no están seguras de lo que quieren o necesitan y, si usted las ayuda a esbozar lo que buscan y a satisfacerlas, tendrá muchos amigos (y clientes) de por vida!

4. De a sus clientes lo que realmente quieren: usted no necesita efectiva-

mente producir cada cosa que ellos quieran, pero aunque haya algo que usted no les ofrece, puede ayudarlos a encontrarlo en otro lado. Podrá obtener una ganancia adicional por ayudar a resolver problemas con los productos y servicios de otras personas.

5. Entregue un valor consistente y significativo: Cuando alguien reciba un servicio o producto de calidad superlativa, y estos le resuelvan problemas, esa persona querrá retribuirle por sus servicios. La gente honesta espera pagar su contribución y ipedirán más!

Darle a la gente consistentemente más de lo que espera, la motiva a contárselo a otras personas, y eso ayudará a acrecentar su negocio.

Por CECA Gerente General Registel SAS

EN ESTA EDICIÓN DOS CASOS DE ÉXITO: UNO POR CADA UNIDAD DE NEGOCIO QUE ATENDEMOS.

CASO DE ÉXITO No. 1 MULTIMAX

Empresa panameña con tiendas ubicadas en todo el país vecino.

Inversión:	U\$75.000.
Solución adquirida:	Regiscenter estadístico, para obtención de datos mercadológicos.
Referencia:	REGISCENTER INCLUDE: equipo que se incrusta dentro de los pedestales que utiliza el cliente para detección de robo.
Cantidad de tiendas equipadas:	Doce (12) en varias regiones del País interconectadas ONLINE a través de Internet. Cliente desde Mayo de 2012.
Modalidad De adquisición:	Compra



CASO DE ÉXITO No. 2 URBANOS PEREIRA

SEDE: PEREIRA (RISARALDA).
Asociados: 99
Parque automotor: 109 vehículos
Área de operación: Urbana
Cliente desde: Septiembre 2009
Inversión inicial: \$ 260.000.000.
RECUPERACION DE LA EVASION (100%):
Por mes: \$200 millones de pesos,



SICONDER

Propuesta
de apoyo operativo de

REGISTEL
Información real para decisiones efectivas



GESTIÓN TRANSPORTE Y OPERACIÓN DE FLOTA "SICONDER" Un excelente negocio para los transportadores

Registel continúa atendiendo a nuestros clientes y prospectos con servicios cada vez más integrados, que contribuyan a mejorar los resultados operativos y los beneficios económicos.

NUESTRO SERVICIO **SICONDER**, que no es más que asistir a nuestros clientes y prospectos con profesionales en GESTIÓN Y OPERACIÓN DE FLOTA y nuestra TECNOLOGÍA, la cual traerá los siguientes beneficios:

1. **Ahorro en personal** para control de rutas (más de un millón de pesos por persona - \$1'000.000.00), ya que nuestro servicio SICONDER incluye equipos de comunicación inalámbricos y aplicaciones operativas especializadas, totalmente automatizadas;
2. **Ahorro de tiempo** y de personal para procesar toda la información operativa, ya que nuestro servicio SICONDER envía la información en tiempo real y la procesa inmediatamente en aplicaciones especializadas para ello;
3. **Incremento de los ingresos** en más de un millón y medio de pesos (\$1'500.000.00) por vehículo mensual, al eliminar la EVASIÓN en el transporte (urbano e intermunicipal) a través de tecnologías 100% efectivas, y
4. **Gestión y Operación de flota** de forma eficaz, a través de la administración de la información y la tecnología con profesionales en GESTIÓN Y OPERACIÓN DEL TRANSPORTE al servicio de nuestra razón de ser "Usted amigo cliente".

No lo piense más, CONTACTO : 57(2) 4415840 — 57(2) 3719131 — 3183817946 — www.registelcolombia.com