

Notiroma



20
Enero
24

52 SEMANAS, 52 RECOMENDACIONES

¡Que tengan un gran 2024! ¡Con mucha salud y prosperidad para ustedes y sus familias, son los deseos de la familia Robledo!

En esta ocasión les quiero compartir un artículo que leí de Jorge A. Meléndez, editorialista del periódico Reforma, donde nos da sus lecciones a aplicar en este 2024, en algunas me permití agregar comentarios que me parecieron pertinentes, espero les sirvan:

1. ¿Cuántos años cumples en el 2024? ¿Cómo harás contar el paso del tiempo en tu historia? ¿Qué harás diferente para dar los resultados que se esperan?
2. Al empezar el año, metas claras y seguimiento preciso. No hay mejor forma de medir el avance que poniéndote objetivos.
3. Obras son amores y no buenas razones. Las acciones concretas demuestran la dedicación de manera mas convincente. Se valora más lo que la persona hace que lo que dice y promete.
4. Si tienes poder, úsalo con mesura. No uses armas nucleares cuando requieres resorteras. Los líderes tienen gran responsabilidad, cuiden sus acciones para no perjudicar a alguien que no lo merece.
5. OJO con el multitasking. Estar ocupado no es lo mismo que ser productivo. Vemos muy frecuentemente personas que están siempre activas, pero llevando a cabo tareas que no generan valor.
6. El inepto parlanchín siempre se tropieza con su lengua. Si te comprometes con algo, cúmplelo.
7. Frente a una tarea compleja y urgente, rodéate de expertos. Preparación y labor de equipo siempre ayudan. No trabajes solo.
8. Antes de hablar pregúntate: ¿tienes algo que decir? O dicho de otra forma el que mucho habla mucho se equivoca.
9. Despacio que voy de prisa, ¿es realmente urgente? Las prisas a nada bueno conducen, es importante tomar el tiempo de análisis para no correr y equivocarse.
10. Para ejecutar un gran proyecto en tiempo y costo requieres planeación, recursos y ejecución.
11. Si quieres fracasar mucho, hazlo todo al "ahí se va".
12. ¡Fíjate bien, sobre todo a lo importante! Un descuido puede, literalmente, ser mortal.
13. Diviértete siempre... búscale cómo. El trayecto es la felicidad. Disfruta en todo momento, siempre se aprende algo nuevo.

14. Si te encontraste a alguien apasionad@ por tu actividad, ¿cómo l@ puedes aprovechar? Ponlo de ejemplo, dale una mayor responsabilidad.
15. En tiempos de la superficialidad, la profundidad puede ser tu ventaja competitiva. Búscala, abrázala. No ver todo “por encima”, ve al fondo del problema.
16. Si nos acabamos a los héroes a punta de ser criticones, nos quedaremos con los villanos. Realza a quienes hacen bien su trabajo, aprende a felicitar.
17. El poder y el éxito no te cambian, sólo revelan quién eres realmente. No le tengas miedo al éxito.
18. No hay tal cosa como un “buen autócrata”. No puedes tener el control absoluto de todo y no tomar en cuenta a los demás, debes escuchar las opiniones de tu equipo.
19. Llegó el momento clave, ¿estás listo?, ¿cómo te preparaste? Estas bien capacitado, leíste la lección, ¿entrenaste?
20. Si tienes una posición negociadora fuerte, ¡aprovéchala! Si tienes el mejor producto al mejor precio, tienes todo para ganar.
21. Prepárate ante un reto importante. Estrategia y planeación pueden llevarte al éxito. Llega a tu cita con todas las respuestas a las posibles preguntas.
22. Pocas cosas son más satisfactorias que recibir algo bueno que no esperabas.
23. Las formas importan, tu actitud cuenta. Deja todo en la cancha.
24. Comparte el éxito con tu equipo. Y no sólo de “boca afuera”. El resultado lo hacen todos.
25. Pasión sin introspección = desastre en puerta. Debes analizarte a lo interno para saber interpretar tus pensamientos y conductas, el conocerse te ayuda con tus reacciones y emociones.
26. Nunca discutas con un pend..., te bajará a su nivel y ahí te ganará por experiencia.
27. Si quieres ser distinto a lo que criticas... ¡no actúes igual!
28. Más que quejarte, pregúntate: ¿qué puedes hacer tú? Para cambiar la tendencia de algo que va mal.
29. La escala es buena... pero no es suficiente. Aunque algo pueda ser medido, esa evaluación no es completa, puede haber otros factores a considerar para obtener una valoración mas precisa.
30. Hay que morir joven... ¡lo más viejo posible! Vivir una vida plena y activa hasta una edad avanzada, manteniendo una actitud joven, llena de vitalidad y experiencia. Como un excelente ejemplo tenemos a mi papá, que a sus 93 años sigue saludable y disfrutando al máximo.
31. Si te peleas con tu cliente, dile adiós a tu negocio.
32. Prepara tus vacaciones... para que las disfrutes más. Planea con tu familia que harán en sus próximos días de descanso.
33. Ser simpático es flaco consuelo si eres ineficiente. Aunque ser amigable es positivo no es suficiente si eres incompetente.

34. Las comparaciones son odiosas... pero también pueden ser muuuy valiosas.
35. Si estás en modo de diversión, ¡pues diviértete como enano! Exprime la vida. Trata de siempre estar de buenas, ayuda mucho.
36. Si la urgencia es tu default, tu vida será una emergencia. Hay que ser más planeado, sobretodo si estas en ventas.
37. ¿Estás seguro que tu competidor no te puso una trampa? Asegúrate de que lo que te dicen sobre la competencia es cierto.
38. A veces en la vida hay que definirse, ¿ya sabes cuál será tu postura en asuntos clave?
39. Si no pides, nunca te darán.
40. El que siempre camina chueco terminará torcido. Es como lo que mal empieza mal acaba.
41. Si te premiaron, comparte el premio con tu equipo.
42. El que tira buen verbo, impresiona. El que hace bien, arrastra.
43. Si olvidas lo importante, pronto te volverás irrelevante. Si no prestas atención a lo principal corres el riesgo de perder.
44. Sin introspección no existe un avance sostenido. Nuevamente sugiere el autoanálisis para aprender de tus errores.
45. Si el cliente está listo... ¡cierra la venta por Dios! Hay muchos vendedores que siguen dando información del producto cuando el cliente lo que quiere es pagar, cierra con la pregunta, su pago es en efectivo o con tarjeta, por ejemplo.
46. La caridad empieza por los que están más cerca de ti. Ayudar siempre será reconfortante.
47. Cierra el año bien... para empezar bien el que sigue.
48. Si no estas a gusto, pregúntate: ¿necesito estar ahí? Es mejor salirte que seguir ocupando el puesto de alguien que si lo quiere.
49. Festeja el triunfo... y luego planea cómo vas a mejorar para la siguiente competencia. ¡Llegaste a tu meta! ¡Felicitaciones! Ahora a superar lo logrado.
50. Tú eres el actor de tu vida, ¿ya te preparaste?.
51. El temperamento es igual de importante que la inteligencia. El que se enoja pierde, como me decía mi mamá.
52. Sin descanso, el éxito es efímero. Descansa, es necesario. Sobretodo disfruta con tu familia, te va a gustar y te sentirás muy bien.

Espero les sirvan los consejos, ¡son de todo corazón! Bendiciones para este año que comienza.

Indicadores de Gestión



Resultado de Indicadores de gestión de Gerentes



Empresa: Unidades de negocio | Pinturas

Zona: Todas

Año: 2023

Período: noviembre



Gerente	Indicador Objetivo	Ventas	Utilidad	Clientes	Cartera	Ticket Promedio	Excelencia Operativa	Artículos x Ticket	Inventario en Días		Rotación de Personal		
									100% Presupuesto	100% Presupuesto		% Crecimiento	< 10% Vencida
PINS7 Morelos	Eufracio Valladares	B. Natanhael Vázquez	Cuautla	79%	1%	94%	0%	53%	100%	2.28	54	40	0.8%
		David Nájera	Jojutla	87%	62%	94%	3%	86%	100%	2.60	48	40	1.1%
		Justino Moreno	Yecapixtla	78%	0%	94%	0%	84%	25%	2.37	63	60	2.6%
PPU	Carlos Ibañez	Sergio Sánchez	Pumo	76%	27%	96%	0%	83%	100%	3.08	53	40	2.8%
		Jacob Sinaí	Jalisco	83%	0%	101%	0%	79%	0%	2.28	58	60	1.1%
PIN	Pedro Mondragon	Javier Albarán	Nayarit	79%	20%	93%	56%	80%	33%	2.60	45	55	1.9%
		Rafael Belli	Uruapan	79%	0%	80%	0%	89%	18%	2.48	75	60	8.1%
		Francisco Uribe	Tizayuca	87%	16%	99%	18%	94%	100%	2.64	52	40	0.8%
		Pablo Barrales	Poza Rica	79%	0%	96%	6%	81%	73%	2.17	91	50	2.1%
		Rodrigo Uresti	Veracruz Norte	91%	100%	87%	0%	86%	0%	2.67	49	55	2.1%
		Eleazar Hernández	Tula	98%	0%	96%	3%	115%	100%	2.63	48	40	2.8%
		Luz Moran	Valles	96%	98%	91%	0%	101%	75%	2.80	62	70	2.6%
		Nohemi Gracia	Puebla	96%	0%	88%	0%	111%	18%	2.88	52	40	4.5%
		Israel Gomez	Tulancingo	80%	0%	85%	0%	107%	100%	2.45	50	40	0.9%
		Jorge Pérez	Huasteca	98%	0%	104%	0%	107%	100%	2.28	47	40	0.0%
PINPJ	Fernando Templos	Ciudad Juárez	86%	82%	93%	6%	90%	0%	2.26	95	60	9.8%	
PPA	Ricardo Chávez	Pachuca	88%	21%	97%	47%	133%	76%	2.35	55	60	5.1%	

Escala: Verde => 100% Amarillo <99% y >=80% Rojo <80%

¿Cuáles son los deseos para 2024?

Encuentra los 10 deseos

F	Y	R	F	E	L	I	C	I	D	A	D	I
E	P	J	I	R	O	D	H	P	T	U	A	L
R	A	S	A	L	U	D	A	R	E	V	U	P
E	J	U	L	A	O	P	U	O	R	F	P	D
X	L	A	E	T	U	L	C	S	T	G	A	D
I	A	M	G	R	O	H	Y	P	U	D	Z	T
T	P	D	R	U	J	P	A	E	I	L	E	A
O	A	R	I	M	C	D	T	R	Y	P	O	R
N	T	S	A	V	P	A	U	I	I	G	L	E
L	Y	U	T	D	E	G	P	D	D	A	P	S
E	D	D	I	N	E	R	O	A	A	M	N	P
A	G	P	A	S	L	J	S	D	L	O	M	E
S	E	O	L	I	E	F	L	I	J	R	A	T
R	T	D	H	P	R	D	U	G	O	T	F	O
A	R	M	O	N	I	A	D	F	P	N	I	A



¡Felicidades por sus logros!!

A los compañeros que cubrieron el presupuesto de los meses de octubre y noviembre se les otorgó una tarjeta que podrán canjear en la Bodega de Aurrerá.

Felicitamos a nuestra compañera Cinthia Lucero Tenango Miranda, de Pinturas del 57 por haber ganado vales de despensa por Club Comex.



Entrega de anillos de antigüedad

Agradecemos a los compañeros por su constancia y lealtad a través de estos años en Grupo Roma.

Felicidades por sus reconocimientos a Pinturas del 57, zona Cuautla.

Se entregó el reconocimiento a la Afiliación y Redención del Programa de Lealtad Club Comex 2023 y Reconocimiento al 159% de cubrimiento y 159% de Crecimiento de la Iniciativa VDT 2023.



Ganadores Rally Club Comex

Aracely Luevanos
Suc. Madero



Rebeca Navarrete
Suc. Tamuin



Emmanuel Hernández
Suc. Libramiento



Gerardo Martín González Moreno

Jefe de Tienda SR./Ferreprecios, SA de CV

Reconocimiento al mérito José Luis Robledo López (1985 – 2023)



Gerardo Martín González Moreno

Inicia su carrera en Grupo Roma el 30 de septiembre de 1985, en Ferretera Huauchinango, en ese tiempo su papá Juan Gonzalez Perez era el encargado de la Ferretera, antes de ser colaborador desde el año 1976, su papá lo llevaba en las tardes para enseñarlo a trabajar y también lo acompañaba cuando tenía que ir a México a comprar cosas de Ferretería, de ahí fue adquiriendo el interés por el negocio, empezó oficialmente en ferretería, poco después pasa a la tienda de pinturas "era de la marca esmalte 100", más tarde tiene un cambio a Ferretera Serrana, donde paso más de 18 años siendo chófer y cargador de todo lo relacionado a materiales de construcción, desde descargar tráiler de cemento, varilla, alambrón lamina de cartón, juegos de baño, tinacos de asbesto,

cilindros de oxígeno etc., los cuales cada ocho días o menos los tenía que ir a canjear primero a la ciudad de Puebla después a Pachuca y por último a Poza Rica de la cual seguimos siendo distribuidores.

Después al desaparecer Ferretera Serrana, se quedó la sucursal Huauchinango 2, ahí empezó su desempeño como Encargado de tienda, han sido muchos años de trabajo como podrán ver porque son 38 años oficiales y 9 como aprendiz cuando acompañaba a su papa a sus 12 años.

La trayectoria de Gerardo Martín González, ha sido muy exitosa en su permanencia, se le ha reconocido por sobresalir en ventas, en su desempeño y su excelente servicio al cliente, con sus colaboradores siempre mostró en práctica los valores como Constancia, Sencillez y Honestidad.

Gerardo Martín dedica los siguientes mensajes a Grupo Roma:

“Ha sido un verdadero placer ser parte de esta empresa de la cual estoy muy agradecido en formar parte de esta gran familia y de todos los que en su momento han formado parte de ella.

Ha sido un honor estar detrás de un mostrador, atender a muchísima gente y ver que se va satisfecha del trato y asesoramiento que se le brinda.

Toda mi vida he visto a esta empresa como mi hogar, de la cual doy gracias a Dios y a la Familia Robledo, por ser parte de Grupo Roma, por haberme aceptado y ser alguien que ha aportado para el crecimiento de esta gran empresa.

¡¡Gracias familia Robledo!! por ser parte de mi vida, gracias a todos!!”

Grupo Roma agradece por toda esta trayectoria que ha tenido en la empresa, sumando siempre su esfuerzo, disposición, pasión, constancia, responsabilidad, lealtad y agradece infinitamente tener a colaboradores como Gerardo Martín dentro de este Gran Equipo.

Tulancingo de Bravo, Hidalgo, a 16 de diciembre de 2023.



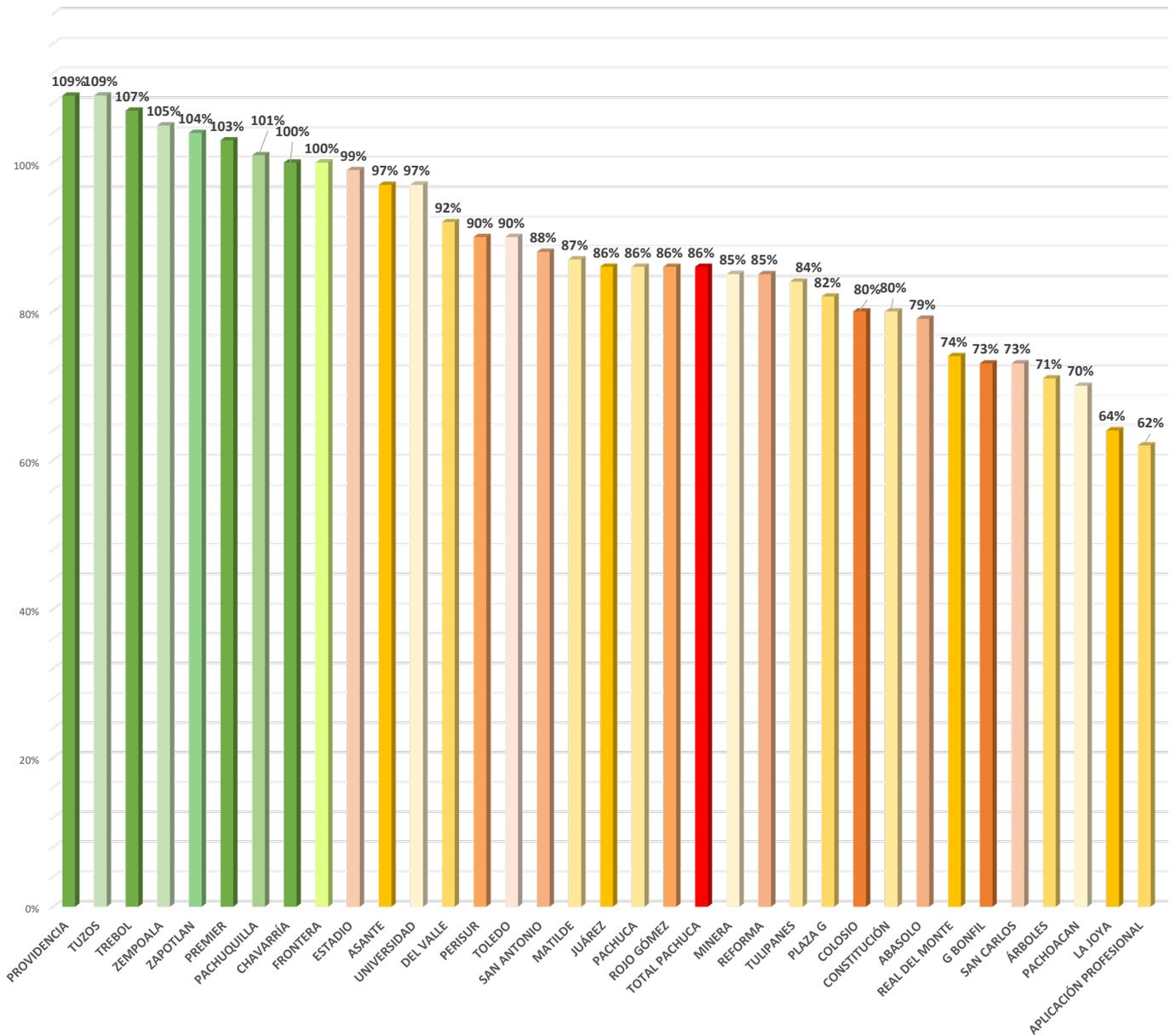
Ranking de Ventas

Acumulado ventas vs presupuesto

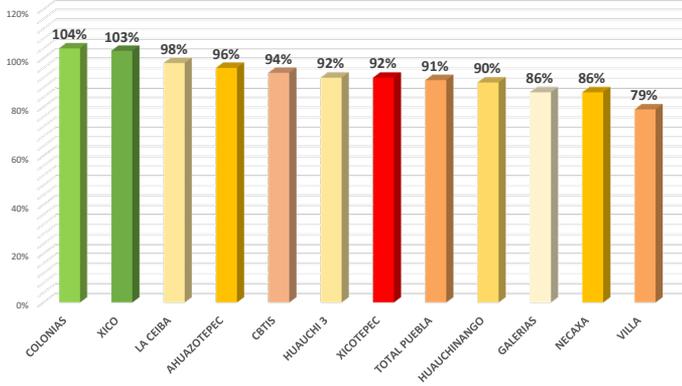
Enero a diciembre 2023



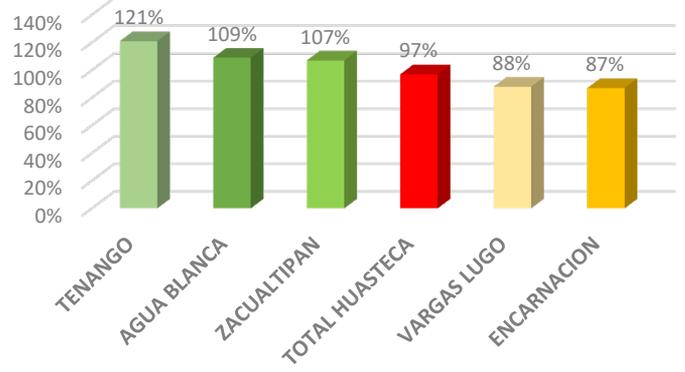
PACHUCA



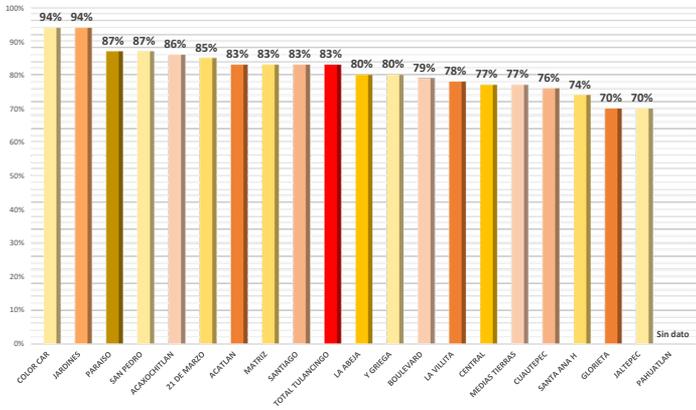
PUEBLA



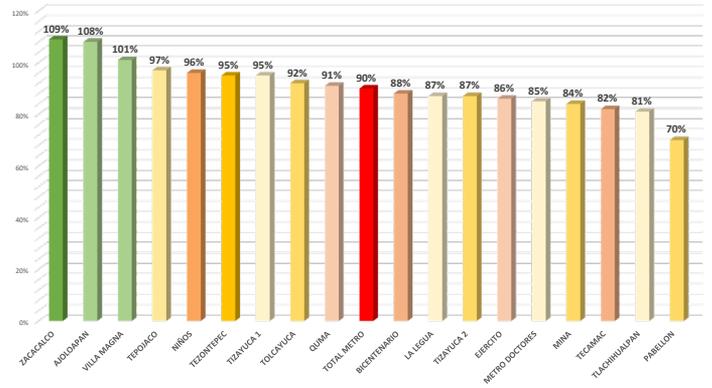
HUASTECA HIDALGO



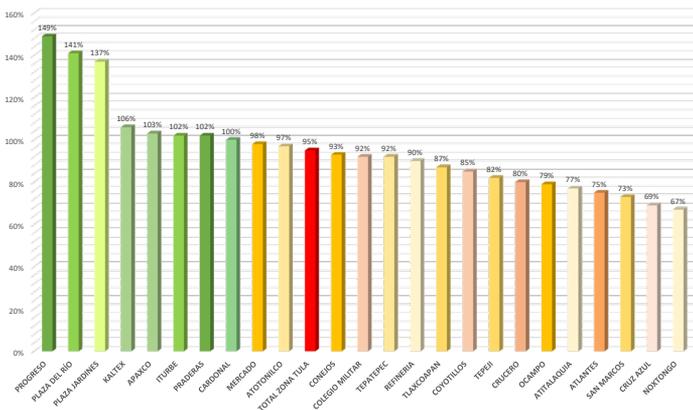
TULANCINGO



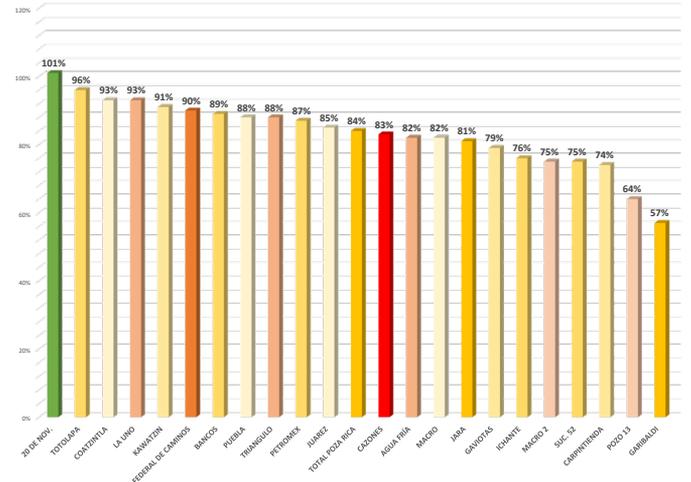
METRO

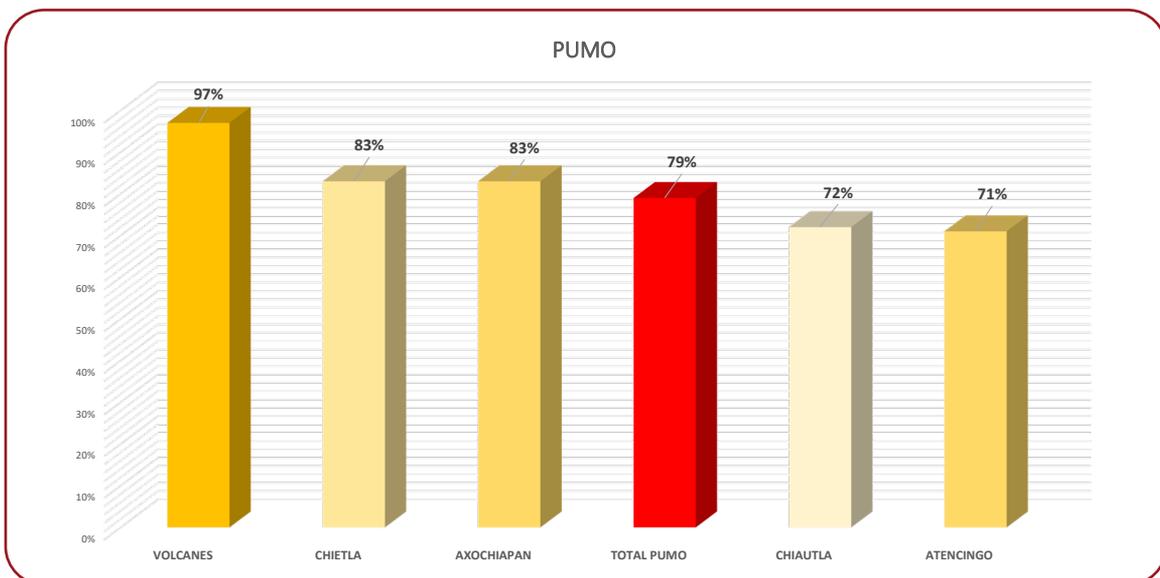
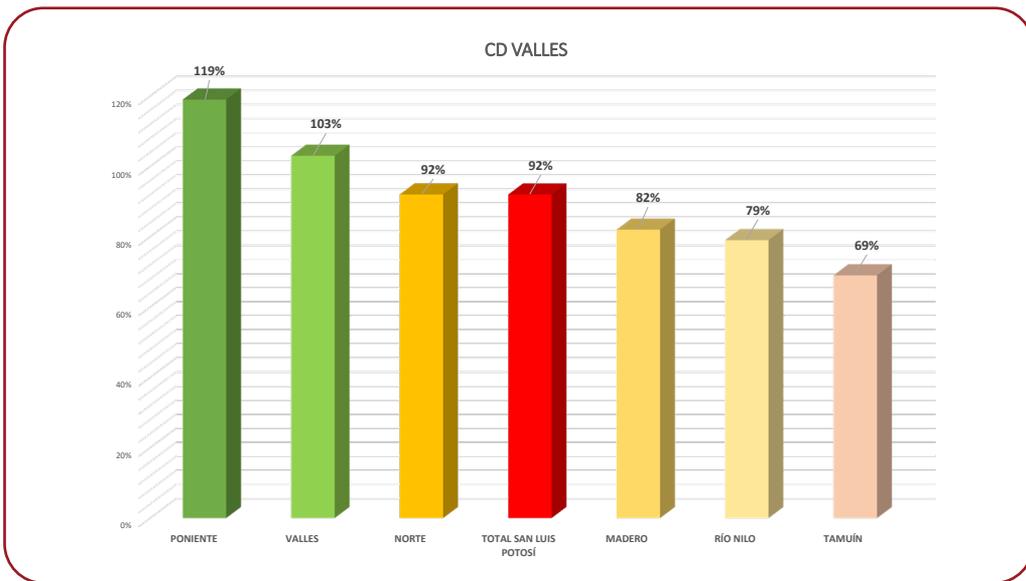
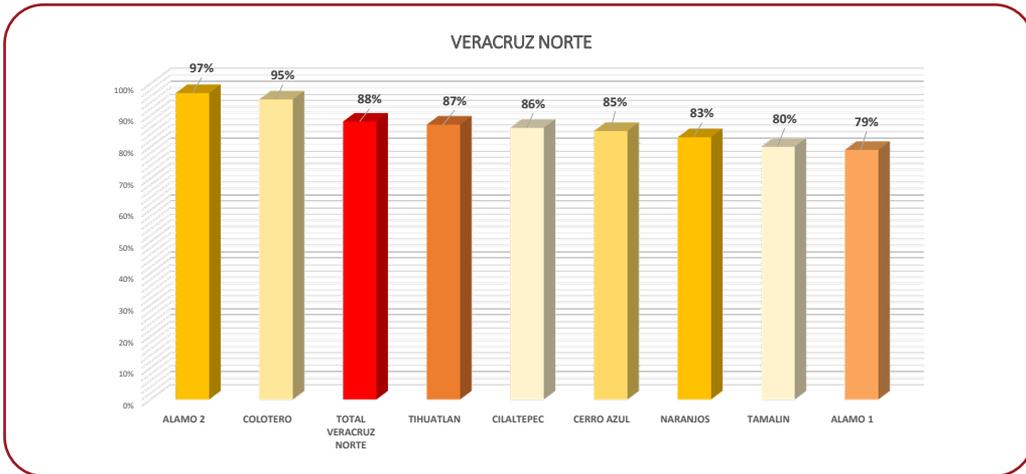


TULA

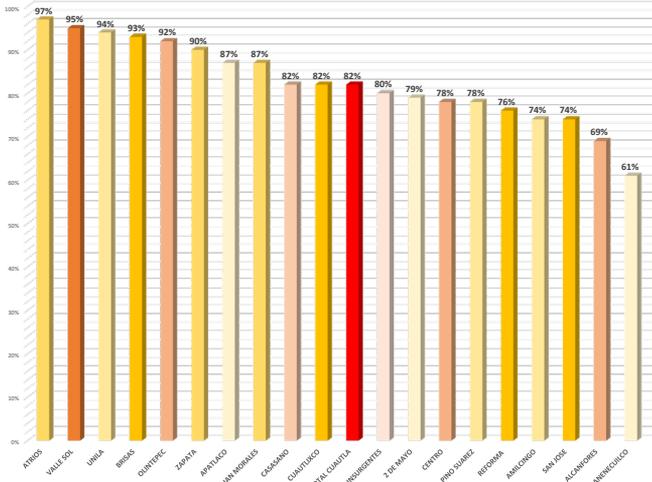


POZA RICA

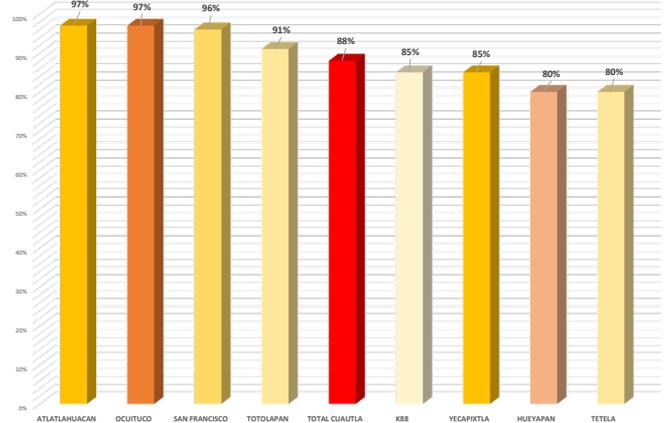




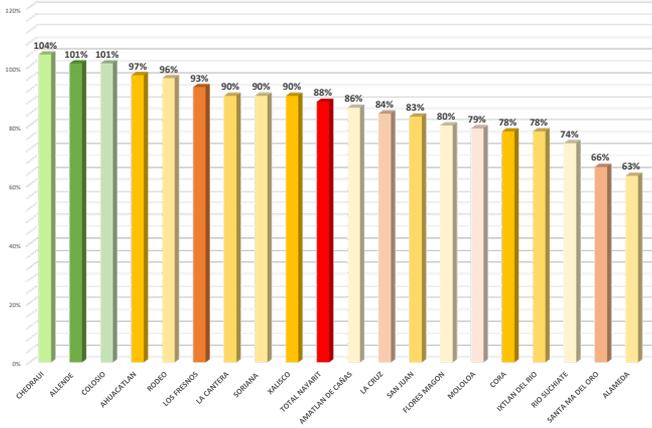
CUAUTLA



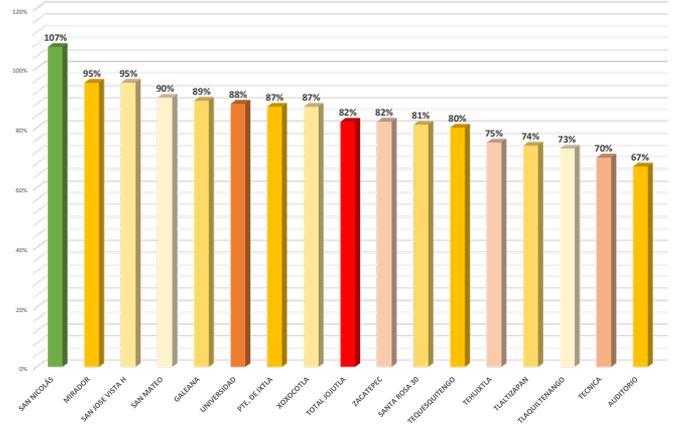
YECAPILTLA



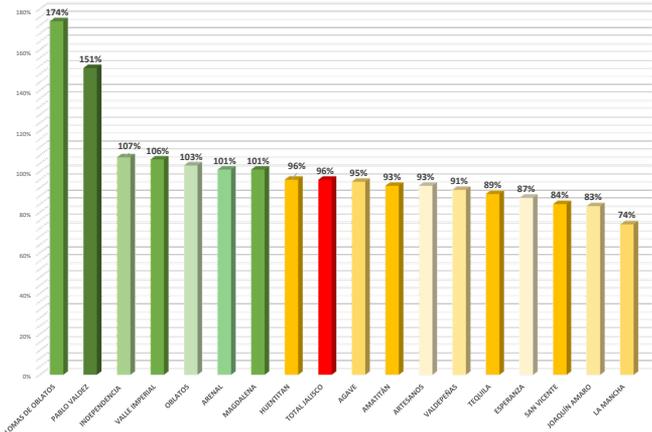
NAYARIT



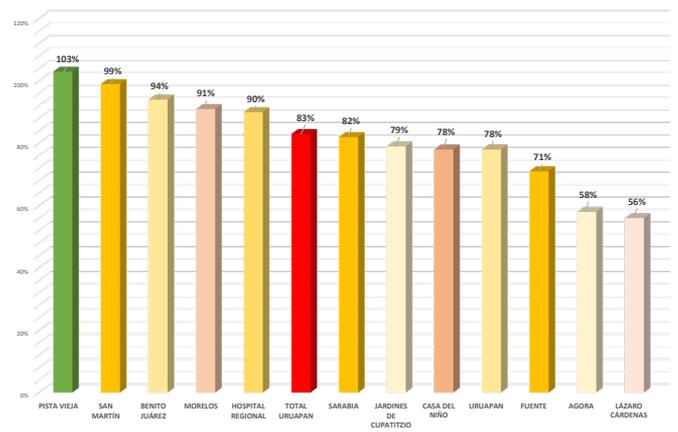
JOJUTLA



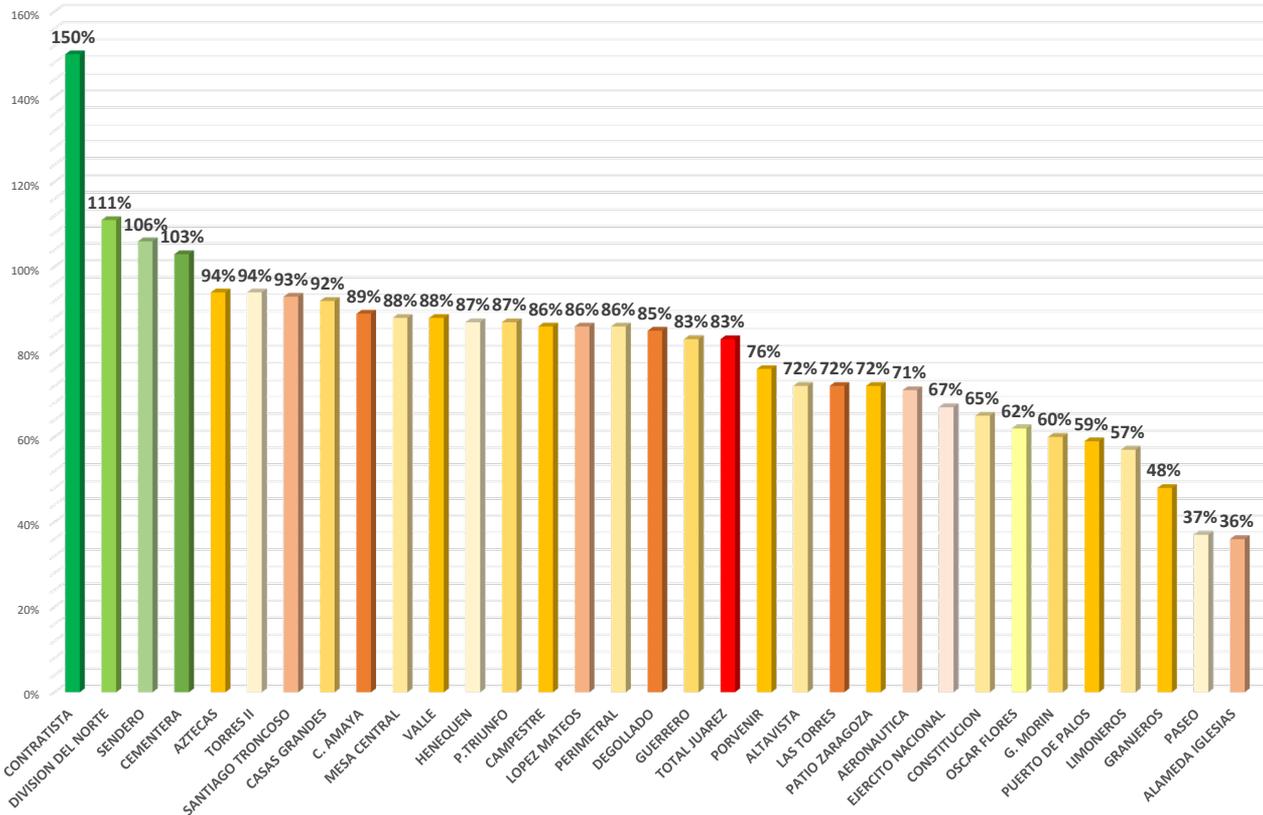
JALISCO



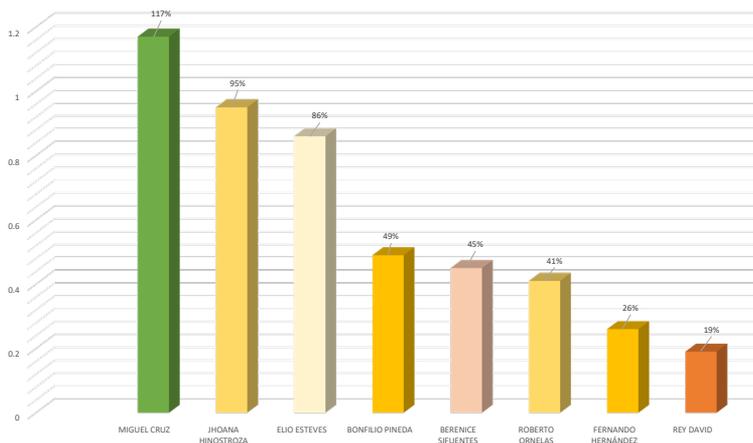
URUAPAN



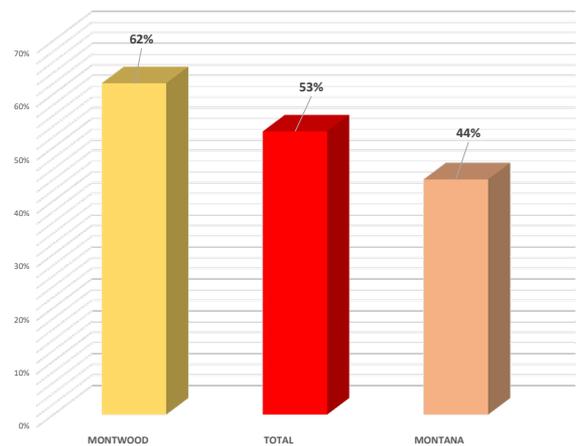
CD JUAREZ

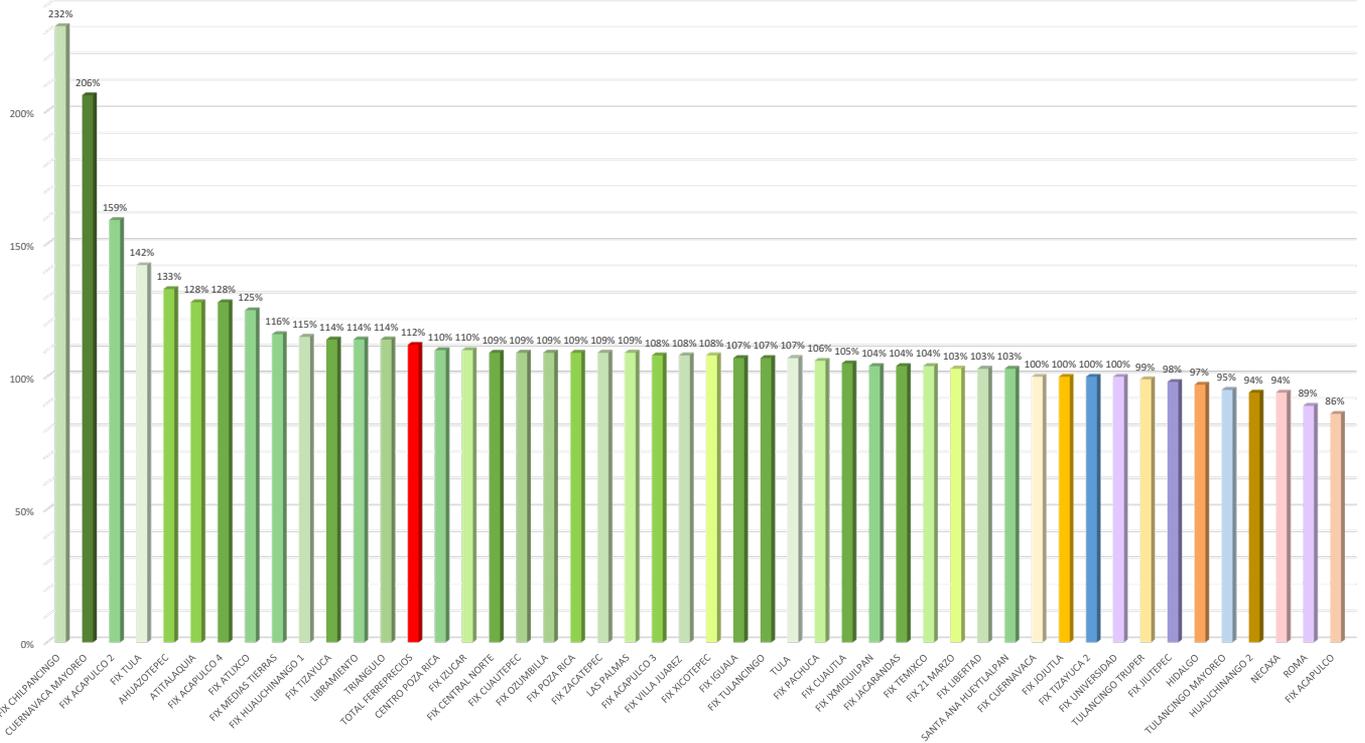


VENEDORES PROFESIONALES

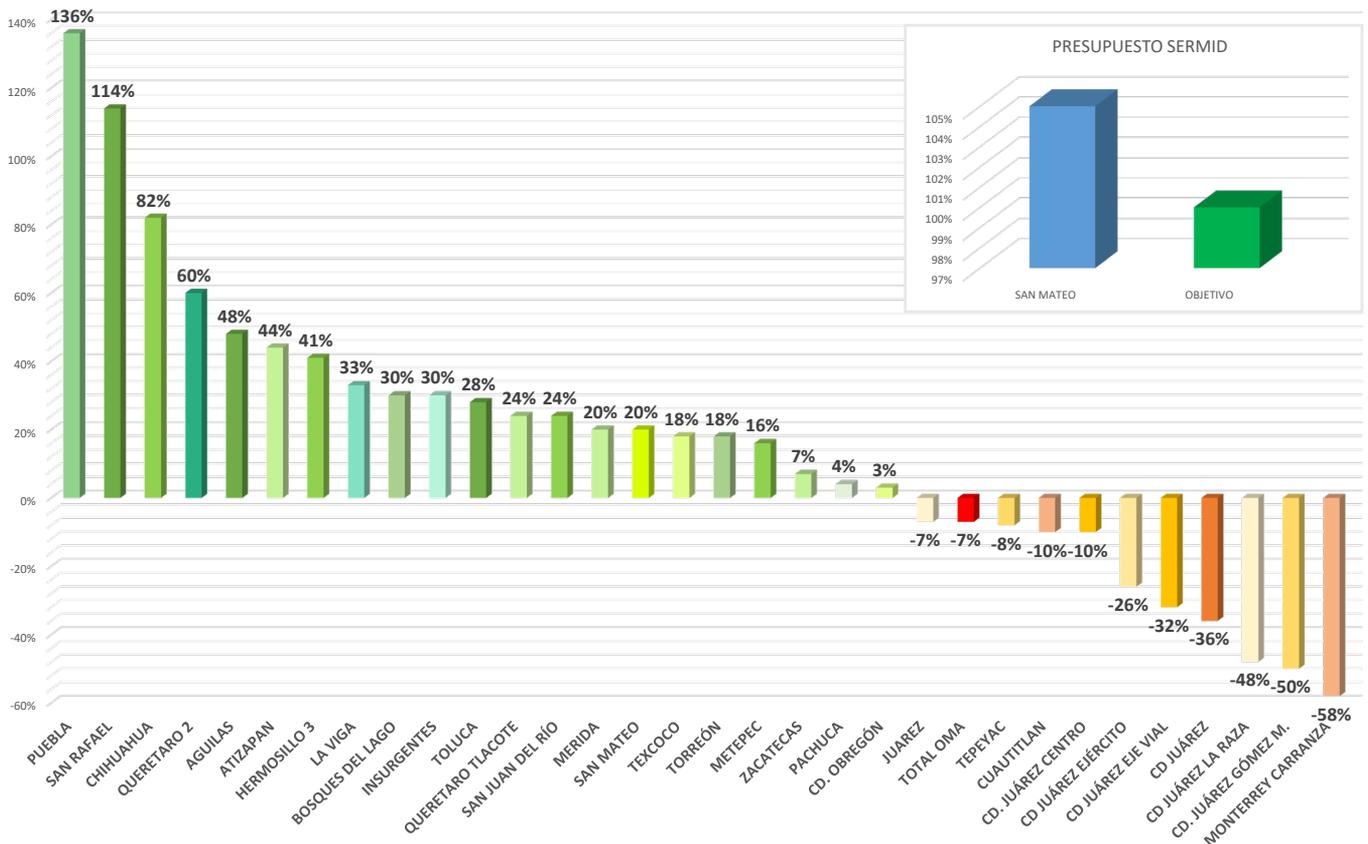


EL PASO

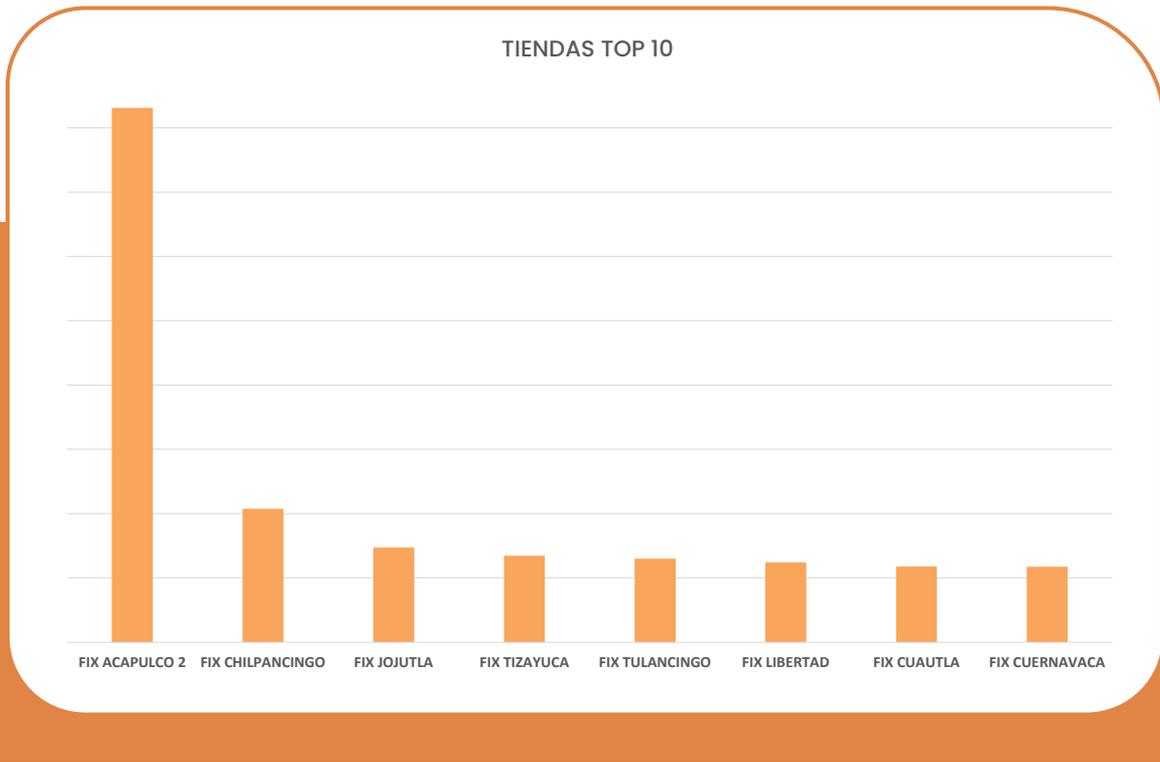




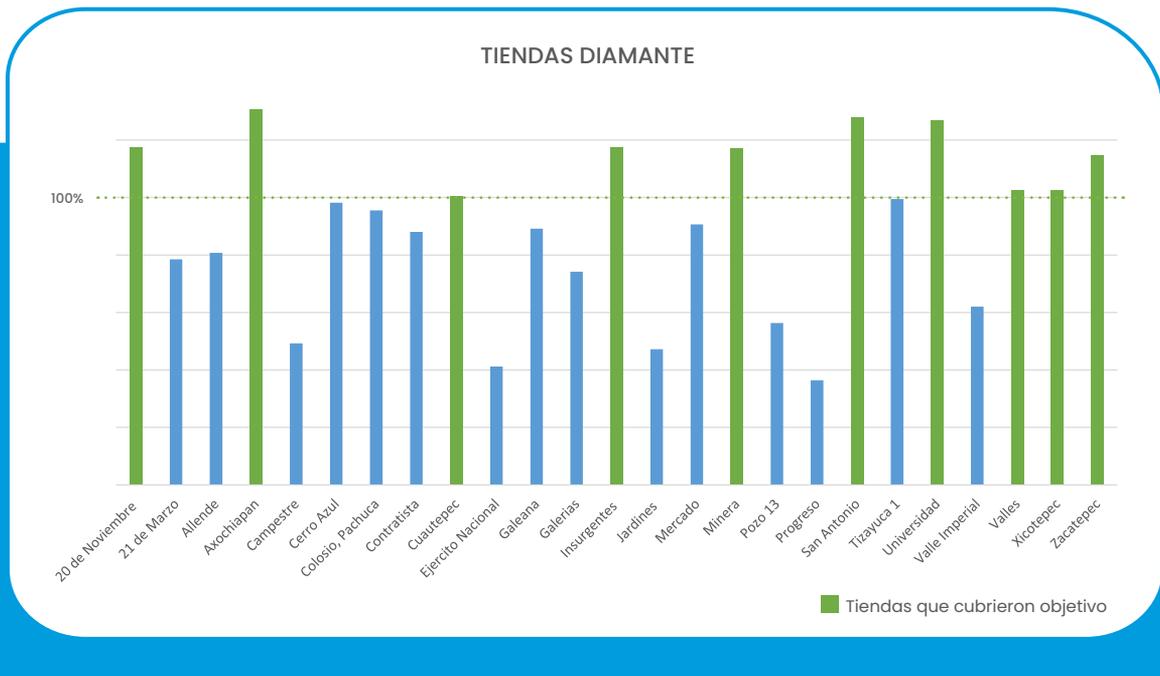
meineke
car care centers | On with life.



● Ferreprecios



● Pinturas



Los datos corresponden al acumulado de diciembre 2023
Esta información fue obtenida del SAVE el día 5 de enero de 2024

NOTIROMA

Este boletín es publicado para el uso de las empresas de Grupo Roma y no para el público en general.
Todos los artículos e información general contenida son responsabilidad de sus autores y son de uso confidencial y propiedad de Grupo Roma sin ningún fin de lucro.
Cualquier reproducción total o parcial o uso que se le de a esta publicación deberá tener el consentimiento por escrito de Grupo Roma de lo contrario queda estrictamente prohibido.
sugerencias@gruporoma.com