

# cinépolis

**Apoyo Visual para Maximización en Dulcería**

**AR-TRA-AV-MAXD-00**

### 1 Primera Maximización

Se busca incrementar el tamaño de los productos



Si el cliente no menciona el tamaño del producto decirle: **“¿Grande/balde está bien?”** (refiriéndose al tamaño mas grande disponible)



Por xx más

Si el cliente no acepta o menciona un tamaño diferente al más grande, maximizar por el siguiente tamaño, diciendo: **“Por una diferencia de XX pesos se puede llevar el XX (producto de mayor tamaño)”**.

### 2 Segunda Maximización

Se busca incorporar extras al pedido



Si el cliente pidió algún producto que puede llevar extra, ofrecerlo diciendo: **“¿Quiere adicionar extra de xxxx (adicional)?”**



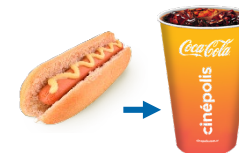
Si hay promocionales de baldes o vasos indicados por comercialización, indicar: **“Desea llevar un balde/vaso de xxxx Película?”**



Ofrecer refill de productos disponibles dentro de la compra, indicando **“Por XX pesos puede recargar XX (producto)”**

### 3 Tercera Maximización

Se busca incrementar la cantidad de productos



Si el cliente pide algo salado, ofrecer bebida diciendo: **“Desea agregar alguna bebida a su pedido”** o si aplica **“Lo quiere llevar en combo con bebida?”**



Si el cliente pide bebida, ofrecer algo dulce o salado diciendo: **“Desea agregar algo más a su pedido”** o si aplica **“Lo quiere llevar en combo con pochoclos?”**



Si el cliente pide bebidas y algo salado, ofrecer algo dulce diciendo: **“Desea agregar alguna golosina a su pedido”**, priorizando promociones de comercialización

### 1 Primera Maximización

Se busca incrementar el tamaño de los productos

Recomendada para Horas Rush



Si el cliente no menciona el tamaño del producto decirle: **“¿Grande/balde está bien?”** (refiriéndose al tamaño mas grande disponible)



Por xx más

Si el cliente no acepta o menciona un tamaño diferente al más grande, maximizar por el siguiente tamaño, diciendo: **“Por una diferencia de XX pesos se puede llevar el XX (producto de mayor tamaño)”**.

### 2 Segunda Maximización



Se busca incorporar extras al pedido

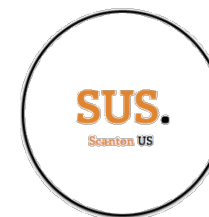
### 3 Tercera Maximización

Se busca incrementar la cantidad de productos

No Aplica

No Aplica

	NOMBRE	PUESTO	RÚBRICA
Elaboró	Rafael Moros	Consultor Jr. de Procesos Scanton	
V.º B.º	Inés Trementino	Gerente de Operaciones Cinépolis Argentina	
Autorizó	Iván Hurtado Santoyo	Gerente General Scanton	



SUS.Scanton US

### Cláusula de Confidencialidad

Este documento y sus anexos contienen información estratégica de negocio, secretos comerciales y en general el know-how de KTR, LLC ("KTR") y sus empresas filiales, derivados de experiencias comerciales y programas de investigación y desarrollo que han sido compilados para uso exclusivo de empresas filiales con el objetivo de asegurar e incrementar la rentabilidad y beneficio de KTR a largo plazo. El contenido de este documento y sus anexos es estrictamente confidencial y para el uso exclusivo de sus destinatarios.

En este documento y sus anexos tendrá la consideración de "Información Confidencial" toda documentación e información (de tipo económico, financiero, técnico, comercial, estratégico o de otro tipo) proporcionada mediante cualquier forma o medio (oral, escrita o en cualquier soporte) y en cualquier momento, ya sea con anterioridad o posterioridad a la fecha de este documento o sus anexos, que no esté disponible públicamente relativa a KTR o a cualquier sociedad filial y/o persona relacionada con las mismas, incluyendo, sin limitación, información científica, técnica o arquitectónica; información relativa al negocio actual o futuro, experiencia comercial y planes de comercialización, incluyendo, pero no limitada a, información financiera, términos contractuales o información y datos de clientes, diseños, dibujos, programas de computadora y software; costos e información de precios e identificación de personal u otros recursos para su posible uso comercial. En particular, será Información Confidencial toda documentación e información (i) marcada como tal; (ii) identificada por KTR o su personal, ya sea verbal o escrito, como Información Confidencial; (iii) que tenga valor comercial); (iv) que no sea conocida a nivel general en el mercado o la industria; o (v) que por su naturaleza o por las circunstancias en que se produzca la revelación, deba de buena fe estimarse como tal.

Los destinatarios de este documento y sus anexos se obligan a tratar en todo momento la Información Confidencial como secreta y confidencial, por tanto, no comunicarla ni revelarla directa o indirectamente, (verbal o escrita) a persona física o jurídica ajena a KTR sin que medie previa aprobación por escrito de KTR. La revelación, distribución, transmisión electrónica o copia de la Información Confidencial queda estrictamente prohibida. Los destinatarios de este documento y sus anexos acuerdan no duplicar, distribuir o revelar su contenido a través de ningún medio.