EGG PROTEIN
ALBUMAX
sports nutrition
★ 94 ★

GUÍA DE VENTA · V1.2

GUÍA DE VENTA POR CANAL

Cómo vender ALBUMAX 94 en cada tipo de negocio, cuánto producto comprar y recomendaciones.



ALBUMAX94.COM · HECHO EN MÉXICO

GIMNASIO

CÓMO VENDER ALBUMAX 94 EN UN GIMNASIO

Tu socio ya decidió entrenar; la venta ocurre en recepción, antes o después de la sesión. El producto se vende por pouch y por porción en barra.

1 caja master
Pedido inicial sugerido (50 cajas de 500 g)

2–4 sem
Reposición típica por caja master

16
Porciones por pouch (31 g)

Dónde y cómo venderlo

- En recepción, a la altura de la vista, con la cenefa y el precio visible.
- Barra de licuados: vende la porción de 31 g preparada en agua o bebida vegetal.
- Zona de salida: el momento posterior al entreno es el de mayor conversión.

Cuánto producto comprar

- Primer pedido: 1 caja master (50 cajas de 500 g). Cubre de 4 a 8 semanas en un gimnasio de 300–600 socios.
- Regla práctica: 1 caja de 500 g vendida por cada 20–25 socios activos al mes.
- Si vendes porción en barra, 1 caja de 500 g rinde 16 porciones; con 10 porciones al día necesitas 1 caja master extra cada 2 meses.

Recomendaciones

- Ofrece la porción de prueba el primer día del mes: es cuando llegan socios nuevos.
- Promoción "membresía + caja de 500 g" al renovar.
- Capacita al staff con la ficha técnica: 21 g de proteína por porción, sin azúcar, hecha en México.
- Coloca el código QR del sitio en la cenefa para que el socio vea la tabla nutrimental.

Materiales incluidos

Cenefa, exhibidor de recepción, ficha técnica y contenido para tus redes.

Recomendaciones orientativas. Precio, flete y condiciones se confirman en tu cotización.

TIENDA DE SUPLEMENTOS

CÓMO VENDER ALBUMAX 94 EN UNA TIENDA DE SUPLEMENTOS

En anaquel compites por atención. ALBUMAX 94 se diferencia por el origen (albúmina de huevo) y por estar hecha en México.

1 caja master
Pedido inicial sugerido (50 cajas de 500 g)

8–12
Cajas de 500 g por semana objetivo

2
Sabores: vainilla y chocolate

Dónde y cómo venderlo

- Anaquel de proteínas, a la altura de los ojos, junto a los sueros premium (no en la zona de ofertas).
- Frente de 3 cajas mínimo por sabor para que "se vea" la marca.
- Mostrador: un pouch abierto con medida para mostrar la textura del polvo.

Cuánto producto comprar

- Primer pedido: 1 caja (50 pouches), mitad vainilla y mitad chocolate.
- Rotación objetivo: 8–12 cajas de 500 g por semana en una tienda con 40–60 tickets diarios.
- Reposición cuando queden 10 cajas en anaquel; pide con una semana de anticipación.

Recomendaciones

- Argumento de venta en 10 segundos: "proteína de clara de huevo, 21 g por porción, sin azúcar, hecha en México".
- Cruza con shakers y avena: kit "desayuno proteico".
- Programa de recompra: el producto es de uso mensual, premia la 6.ª compra.

Materiales incluidos

Exhibidor de mostrador, ficha técnica, packshots y material para redes.

Recomendaciones orientativas. Precio, flete y condiciones se confirman en tu cotización.

CLUB DE PRECIO

CÓMO COMERCIALIZAR ALBUMAX 94 EN UN CLUB DE PRECIO

El club compra volumen y busca presentación diferenciada. La propuesta es un paquete especial con reposición programada.

1 tarima	Mensual	Especial
Pedido inicial sugerido	Reposición programada	Presentación por volumen

Dónde y cómo venderlo

- Pasillo de nutrición deportiva con exhibidor de tarima y cartel.
- Demostración los fines de semana: porción preparada en bebida vegetal.
- Catálogo digital del club con la tabla nutrimental completa.

Cuánto producto comprar

- Primer pedido: 1 tarima (cotización especial según el club).
- Programa reposición mensual con pronóstico de 60 días para evitar quiebres.
- Solicita presentación combo (2 pouches) desde el primer contacto.

Recomendaciones

- Negocia espacio de demostración: en clubes la prueba de producto es lo que más vende.
- Pide la ficha técnica para el expediente del comprador.
- Combo con shaker de regalo en el lanzamiento.

Materiales incluidos

Presentación especial, ficha técnica y packshots en alta resolución.

Recomendaciones orientativas. Precio, flete y condiciones se confirman en tu cotización.

SUPERMERCADO DIGITAL

CÓMO VENDER ALBUMAX 94 EN UN SUPERMERCADO DIGITAL

En catálogo en línea se vende con fotos, tabla nutrimental y reseñas. La ficha de producto completa es la que convierte.

2 cajas master	Semanal	15 días
Pedido inicial sugerido (100 cajas de 500 g)	Reposición por pronóstico	Inventario de seguridad

Dónde y cómo venderlo

- Categoría "Proteínas" y "Desayuno saludable"; etiqueta "Hecho en México".
- Ficha con frente, reverso y tabla nutrimental (las tres fotos están en el ZIP de assets).
- Banner en la página de inicio durante el lanzamiento (2 semanas).

Cuánto producto comprar

- Primer pedido: 2 cajas (100 pouches) para cubrir el lanzamiento y las reseñas iniciales.
- Reposición semanal según pronóstico.
- Mantén inventario para 15 días de venta: la ruptura de stock penaliza el posicionamiento del catálogo.

Recomendaciones

- Título de catálogo: "ALBUMAX 94 · Proteína de albúmina de huevo 500 g · 21 g por porción".
- Incluye las 6 recetas del sitio como contenido de la ficha: aumentan el tiempo en página.
- Activa reseñas en los primeros 100 pedidos.

Materiales incluidos

Packshots, contenido de catálogo, ficha técnica y recetas.

Recomendaciones orientativas. Precio, flete y condiciones se confirman en tu cotización.

DISTRIBUIDOR

CÓMO DISTRIBUIR ALBUMAX 94 EN TU REGIÓN

El distribuidor abre gimnasios y tiendas de su zona. Gana por volumen y por reposición recurrente.

4 cajas master
Pedido inicial sugerido (200 cajas de 500 g)

8–10
Puntos de venta para arrancar

3 sem
Ciclo de reposición por punto

Dónde y cómo venderlo

- Gimnasios y tiendas de suplementos de tu ciudad: 20–25 cajas de 500 g por punto para arrancar.
- Cadenas regionales: presenta la ficha técnica y la guía de venta.
- Eventos deportivos locales: material con código QR del sitio.

Cuánto producto comprar

- Primer pedido: 4 cajas (200 pouches) para abrir 8–10 puntos de venta.
- Reposición: 20–25 cajas de 500 g por punto cada 3 semanas; proyecta 8–12 cajas master al mes al tercer mes.
- Mantén 20 % de inventario de seguridad para no perder reposiciones.

Recomendaciones

- Ofrece a cada punto de venta la cenefa y el exhibidor: el material entra en el kit de distribuidor.
- Zona exclusiva: negocia exclusividad por ciudad al alcanzar 10 cajas master al mes.
- Usa el formulario de cotización del sitio para registrar cada punto de venta nuevo.

Materiales incluidos

Kit completo de venta, capacitación al equipo, cenefas y packshots.

Recomendaciones orientativas. Precio, flete y condiciones se confirman en tu cotización.