

“EL PILAR FUNDAMENTAL DE ESTA EMPRESA HA SIDO SIEMPRE, LA GENTE DE LA EMPRESA, SU PERSONAL, NUESTROS COLABORADORES...”



AMPM

SÚPER EMPRESA JALISCIENSE

El Lic. Pablo Moreno Valenzuela, Presidente y Director General de ampm, en entrevista con Publicitaria Expo, comparte las claves del éxito de ésta empresa dedicada a la mensajería y paquetería, tras casi dos décadas de su fundación en la ciudad de Guadalajara, Jalisco.

El licenciado Moreno, cree firmemente que uno de los motivos del éxito de ampm desde su fundación hasta el día de hoy ha sido el compromiso de la gente a la cultura de trabajo, de excelencia y pasión por la empresa: desde el repartidor de calle hasta el personal administrativo han sostenido en sus espaldas el crecimiento de ampm.

Con la clara misión de comunicar, ampm es responsable de la creación de 4500 empleos,

llegando así a cubrir casi todo el territorio nacional y ser la empresa de mensajería más grande de México enviando alrededor de 25 millones de paquetes que entrega mes a mes.

CON LA CLARA
MISIÓN DE
COMUNICAR,
AMPM ES
RESPONSABLE
DE LA CREACIÓN
DE 4500
EMPLEOS

MENSAJES EFECTIVOS

Nosotros estamos impulsando que los grandes anunciantes encuentren en el canal de la mercadotecnia directa una solución.

El correo directo es un medio de promoción que ha ido creciendo de manera espectacular alrededor del mundo. Ampm desde hace 18 años lo ha venido desarrollando en México.

En la medida que haya bases de datos correctas y adecuadas, el correo directo es la forma más efectiva de acercarse al consumidor final por parte de los anunciantes, teniendo un nivel de respuesta altísimo

POR BUEN CAMINO

La ALACOPP, Asociación Latinoamericana de Operadores Postales Privados, es presidida por el licenciado Moreno, quien logró que por primera vez un grupo de empresas particulares entrara a la Unión Postal Universal (UPU) que es un organismo perteneciente a la ONU, la cual rige y dicta las normas para servicios postales que debe haber en el mundo.

La norma mundial es de 3.2 días de entrega en 800km a la redonda, hoy estamos mas o menos en 4 días, y estamos ya casi igual que los mejores servicios postales públicos del mundo que son: el americano el alemán, el francés el ingles y el japonés.

En México tenemos nuestras condiciones particulares, esos países tienen esos logros (3.2 días de entrega) con unas vías de comunicación de primer mundo, con muchas alternativas en aviación para poder transportar, nosotros lo hemos podido hacer aun a pesar de las dificultades como país, y creo que vamos por buen camino.

Ampm busca satisfacer las necesidades y exigencias del mercado, es por eso que todos los envíos que se realizan cuentan con gps (global positioning system). Este sistema geolocalizador permite ubicar la pieza en tiempo real, información que está disponible al cliente en cualquier momento.



• Lic. Pablo Moreno Valenzuela, Presidente y Director General de ampm

DONDE LA GENTE QUIERE TRABAJAR

La comunicación interna es un pilar de desarrollo para ampm, a través del departamento de comunicación y relaciones públicas se han diseñado herramientas como la revista interna El mensajero.

Tenemos un área de recursos humanos que trabaja durísimo en el desarrollo organizacional. Que nos ha dado como resultado, salir nominados en el top companies de en donde quedamos en lugar 84 de empresas en donde la gente quiere trabajar concluye el licenciado Pablo Moreno.

NOSOTROS
ESTAMOS
IMPULSANDO QUE
LOS GRANDES
ANUNCIANTES
ENCUENTREN EN
EL CANAL DE LA
MERCADOTECNIA
DIRECTA UNA
SOLUCIÓN



• Acaban de darnos un reconocimiento en las "top Companies" en donde quedamos en lugar 84 de empresas en donde la gente quiere trabajar.

J. LEAL

UN NEGOCIO ESPECTACULAR

El Ingeniero Jorge Leal, Director General de J. Leal, empresa con más de 25 años dedicándose a la publicidad exterior, platica con el equipo de Publicitaria Expo acerca de la evolución de la compañía.

Nuestro crecimiento ha sido paulatino, hemos sido aceptados por desarrolladores de empresas que conocen el medio y saben de su efectividad como un vehículo de publicidad y comunicación muy importante.

La permanencia y el constante crecimiento de J. Leal ha sido posible gracias a un excelente equipo de trabajo que entiende las necesidades del cliente y también de la empresa. Desde la gerencia hasta la recepción, nuestra gente se pone la camiseta. Somos poca gente pero con los elementos necesarios para desarrollar óptimamente su trabajo.

Primero hemos luchado por mantener buenos clientes a través del servicio, así como darle orden a nuestro medio a través de una comunicación con las autoridades, para su reglamentación más conveniente, afirma.

Además J. Leal, siempre se ha preocupado por innovar a través de la investigación y aplicación de tecnologías. En un principio se pintaban o rotulaban los anuncios con pintura de esmalte; actualmente la impresión digital proporciona mucha mayor calidad con lo que podemos dar mejor servicio e imagen. Eso busca el cliente y eso es precisamente lo que J. Leal debe proporcionarles.

Siempre hemos tenido momentos difíciles



• ING. Jorge Leal, Director General de J. Leal, empresa con más de 25 años.

y cuando en nuestro país se han presentado las crisis económicas, uno de los sectores más golpeados es la publicidad. Hemos tenido que bajar tarifas al mínimo para sobrevivir; afortunadamente tenemos clientes que creen en el medio y permanecen con nosotros.

**NOSOTROS DEBEMOS
HACER QUE EL
CLIENTE COMPRENDA
QUE ESTE MEDIO
(PUBLICIDAD
EXTERIOR) TIENE QUE
SER CAPTADO DE LA
MEJOR MANERA**

FILOSOFÍA DE SERVICIO.

Cuando le preguntamos acerca de la filosofía que ha mantenido a J. Leal todo este tiempo, su Director contestó: Lo que nosotros vendemos es servicio e imagen. Pensando en ello tratamos de mantener nuestros anuncios en buen estado, mediante un mantenimiento permanente, para tenerlos presentables y limpios en la calle, además de buscar espacios limpios, no contaminados.



• El 80% o 90% de nuestro negocio son los puntos clave que tenemos ubicados en zonas estratégicas.

Asesoramos a nuestros clientes para que su anuncio tenga la mejor calidad en el diseño, con creatividad para que se perciba bien el mensaje. Todo esto, porque somos un medio de comunicación de impacto rápido.

Nosotros debemos hacer que el cliente comprenda que este medio (publicidad exterior) tiene que ser captado de la mejor manera por el automovilista, el pasajero de un camión urbano o un peatón, pues es ahí donde radica su efectividad.

LOS RETOS DE LA PUBLICIDAD EXTERIOR

Estamos trabajando conjuntamente alrededor de 22 empresas, y todos los que estamos en el medio nos conocemos, tratamos de hacer las cosas éticamente. Nos hemos reunido ejecutivos y dueños de empresas y hemos manifestado la necesidad de tener orden. Es cierto, hubo desorden, pero ahora ya hay una regularización y ha mejorado mucho la industria. Tratamos de ir poco a poco descontaminando visualmente algunas zonas de la ciudad, creo que existe un buen entendimiento entre empresarios, pues como mencionaba, nos hemos manejado con ética, para que nuestro medio sea valorado y no nos consideren como factores de contaminación visual.

En opinión del Ingeniero Leal, a un cliente nuevo se le tiene que aconsejar, tener definido a que mercado dirige su anuncio y qué quiere

transmitir. Por ejemplo, los desarrolladores de vivienda han comprobado que es un medio efectivo para el mercado y el producto que ellos ofrecen, puntualiza.

También, a sus prospectos, los orienta para que prueben el medio y que midan su efectividad a través de encuestas e inclusive, maneja tarifas atractivas para que los nuevos clientes evalúen el del medio.

Además, comenta: les proporcionamos más alternativas a nuestros clientes como el publimumo o valla, que tapan obra en construcción y dan otra imagen. Para este nuevo servicio estamos desarrollando la mejor calidad por que buscamos ser los mejores.

Hacemos estudios de mercado para nuestros clientes, para ubicar beneficios y características de los puntos estratégicos de los anuncios y así determinar el impacto que causará su anuncio espectacular dentro de su nicho de mercado.

El 80% o 90% de nuestro negocio son los puntos clave que tenemos ubicados en zonas estratégicas, hay puntos que por si solos se venden y tienen lista de espera.

Cada día, hay más demanda de este medio, lo importante es hacerlo bien, con estrategias efectivas y ser parte del equipo de apoyo.

HACEMOS ESTUDIOS DE MERCADO PARA NUESTROS CLIENTES, PARA UBICAR BENEFICIOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PUNTOS ESTRATÉGICOS