

transnews

APOYA TUS VENTAS



www.concursovitrinas.cl

La innovación según
Carlos Johnson,
Gerente General de
Transbank

Campaña "Haz todo
con Tarjeta, incluso
estimular la
imaginación"



Edición número 200...
**¡Celebremos
con encanto
este fin de año!**

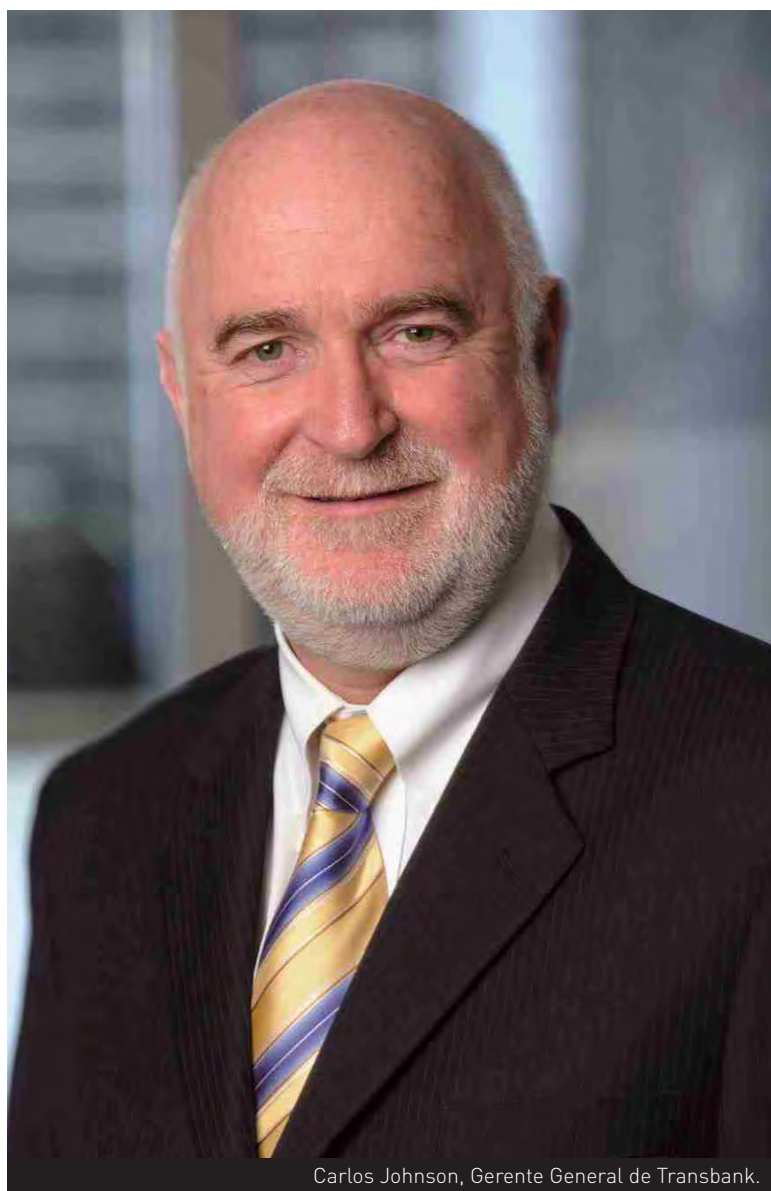
200

diciembre 2011

Al finalizar 2011 y con la mirada en 2012:

Innovación al servicio de nuestros clientes comercios

Grandes esfuerzos realiza Transbank tanto en tecnología e infraestructura, como en la motivación y profesionalismo de su equipo humano, con el fin de agregar valor a su quehacer y cumplir a cabalidad con su slogan "Apoyando Negocios".



Carlos Johnson, Gerente General de Transbank.

A pocas semanas de terminar el año, Carlos Johnson, Gerente General de Transbank, está muy contento con la gestión 2011. Es que además de haber logrado todas las metas anuales -"en términos financieros la compañía está muy bien, hicimos rebajas de tarifas de POS a más de 30 mil comercios, lanzamos PatPass y hemos consolidado nuevos rubros como taxis y ferias libres, entre otros"-, más de 200 ejecutivos participaron en el Módulo de Innovación impartido por el experto Carlos Osorio en un diplomado de liderazgo desarrollado en conjunto con la Universidad Adolfo Ibáñez. "La innovación va más allá de crear y lanzar un nuevo producto", explica: "se trata de un cambio en la mirada, en el espíritu, en la forma de hacer las cosas", añade.

¿Cuál es el objetivo de esta apuesta de Transbank por la innovación?

Lo que buscamos no es generar ideas brillantes, sino que adquirir el método para innovar en forma permanente en nuestra compañía. En este sentido, estamos haciendo distintos esfuerzos. Por ejemplo, iniciamos un piloto en el Área Comercial incorporando iPads y softwares más amigables que faciliten la labor de los ejecutivos y, recientemente, lanzamos un nuevo portal en internet, que busca generar una nueva forma de relacionarnos con los comercios, permitiéndoles manejar mucho más interactivamente sus metas, liquidaciones, objeciones, pedidos de materiales, capacitación... Nuestra relación con el comercio va a cambiar para que sea mucho más beneficiosa.

En este escenario, ¿qué se espera para 2012?

Será un año sumamente exigente en cuanto a metas para Transbank y muy desafiante en la gestión con nuestros clientes: consolidaremos nuestros servicios online para ellos; instalaremos una cantidad impresionante de POS, apuntando a duplicar la red de estos equipos en el país; y queremos incrementar nuestra presencia en las organizaciones sociales y gremiales relacionadas con nuestro quehacer.

¿Qué espera Transbank de los comercios frente a estos desafíos?

Confiabilidad, seguridad, oportunidad, rapidez, calidez, cercanía de negocio... son los elementos que debemos marcar con más fuerza en nuestra relación mutua. Estamos concentrados en entregar soluciones precisas a cada uno de ellos, según dice nuestro slogan: "Apoyando Negocios". Queremos trabajar junto a los comercios para que puedan avanzar en sus labores y desafíos.

Destacan a Transbank: Premios 2011

- **Tucapel González García:** Mejores Empresas en la Excelencia en Prevención de Riesgos, Superintendencia de Seguridad Social, abril de 2011.
- **Cámara de Comercio, Industriales, Servicios y Turismo de Iquique A.G.:** Reconocimiento Bicentenario a Transbank S.A. por su contribución y constante aporte al desarrollo de la región en su 84 aniversario, mayo de 2011.
- **Cámara de Comercio, Industria y Turismo A.G.,** de Puerto Montt, junio de 2011.
- **Asociación Chilena de Gastronomía, ACHIGA,** julio de 2011.
- **Medalla Diego Portales:** Máxima distinción a empresas del sector Comercio Detallista, Confederación del Comercio Detallista y Turismo, CONFEDCHTUR, julio de 2011.
- **Effie de Oro,** Promoción Redcompra Te Lleva, Categoría Interactivo, octubre de 2011.
- **Great Place to Work,** 2^{do} en el ranking de las mejores empresas para trabajar en Chile, noviembre de 2011.

Transbank en 2011: La 2^{da} mejor empresa para trabajar en Chile

Al igual que en los últimos 8 años, Transbank obtuvo una alta distinción -el 2^{do} lugar- en el ranking de las mejores empresas para trabajar en Chile elaborado por Great Place to Work Institute (GPTW) en el año 2011. La noticia se dio a conocer el lunes 14 de noviembre recién pasado y fue recibida con gran alegría por todo su equipo humano, quien en 2010 celebró el 1^{er} lugar en la tabla de posiciones.

Por su parte, el Gerente de Recursos Humanos y Administración de Transbank, Patricio Millar, recibió el premio a la persona que más representa el espíritu GPTW.



Transnews
marca
su edición
Nº200

¡Un gran hito!

En enero de 1995, hace 16 años, circuló la primera edición de Transnews, revista mensual publicada por Transbank, que desde su origen ha querido ser un aporte principalmente para la gestión de los pequeños y medianos comercios.

"Es también una especie de diario de vida de nuestra compañía, que nos permite mostrar lo que fuimos, lo que somos y lo que queremos ser", dice el Gerente General de Transbank, Carlos Johnson. Agrega: "Es muy bonito haber alcanzado 200 publicaciones consecutivas. Creo que son muy pocas las empresas que pueden mostrar algo así, sin interrupción. Esto es un doble mérito".



Concurso de Vitrinas Navidad 2011:

Comercios chilenos despliegan toda su creatividad

Muy apreciada por los comercios y representantes del sector ha resultado esta iniciativa de Transbank que busca premiar a las mejores vitrinas y fachadas navideñas 2011 de Santiago, La Serena, Coquimbo, Viña del Mar, Valparaíso, Talca, Concepción y Talcahuano. Varias han sido las acciones para motivar esta contienda, cuyos ganadores conoceremos a fin de año. Destacamos algunos hitos de la etapa inicial.



Hugo Grisanti, arquitecto; Carlos Johnson, Gerente General de Transbank; y Carlos Eugenio Jorquera, Presidente de la Cámara Nacional de Comercio.

Lanzamiento del Concurso de Vitrinas Navidad 2011

El martes 8 de noviembre se realizó el lanzamiento del concurso "Vitrinas y Fachadas de Navidad", al que están invitados a participar los comercios adheridos a Transbank. En un ambiente festivo, con el boulevard Drugstore de Providencia como escenario, el Gerente General de Transbank, Carlos Johnson, dio la bienvenida a la temporada navideña, en compañía del Presidente de la Cámara Nacional de Comercio, Carlos Eugenio Jorquera, entre otros importantes actores del comercio. "Apuntamos a que el comercio muestre toda su creatividad y que el vitrinismo, un arte poco desarrollado en Chile, se convierta en una potente herramienta visual y comercial", manifestó el anfitrión. En esta misma línea, el arquitecto Hugo Grisanti reiteró que las vitrinas son la principal carta de presentación de cada comercio, "especialmente en este período en el que todo se llena de estímulos visuales y cada tienda debe diferenciarse dentro de su entorno", señaló.

El evento contó con gran cobertura de diversos medios de comunicación.

Inscripciones: Excelente convocatoria

Al cierre de esta edición de Transnews, más de mil comercios de Santiago, La Serena, Coquimbo, Viña del Mar, Valparaíso, Talca, Concepción y Talcahuano ya se habían inscrito para participar en este concurso.

Si aún no te has inscrito, hazlo hasta el 14 de diciembre en www.concursovitrinas.cl



Marcelo Varetto, arquitecto de Drugstore; Francisco Tapia, Zaza Doralli; María José Poblete, Gerente de Drugstore, y Rodrigo Celis, Gerente General de Drugstore.



Daniela Órdenes y Cristián Lavín, de Mundo Petit.

Recuerda que el **lunes 19 de diciembre** es el cierre de recepción de fotografías del **Concurso de Vitrinas Navidad 2011** y tienes que subirlas en www.concursovitrinas.cl. Te animamos a sacar las mejores fotos y a enviarlas antes de esa fecha. Todas las instrucciones están especificadas en el mismo sitio web.

Asesorías y cursos online de vitrinismo

Tanto el curso impartido por Academia Transbank de "Diseño de Vitrinas y Espacios Comerciales" -con más de 400 participantes-, que busca entregar conocimientos para maximizar todo el potencial visual de tiendas y locales, como las asesorías en terreno a los primeros inscritos en el concurso (tanto de Santiago como de regiones) por parte del experto Hugo Grisanti, han permitido a muchos establecimientos conocer y trabajar de mejor manera sus vitrinas.

"Este año el recibimiento ha sido increíble. A diferencia del año pasado, dada la novedad, los comercios están muy claros con el tema de vitrinas, nos esperan ya con sus dudas e inquietudes muy claras, y con una energía y ganas de ganar el concurso que me han sorprendido. Creo que estamos cosechando la buena experiencia del año pasado", dice Hugo Grisanti y agrega: "En esta nueva versión sugiero potenciar la creatividad en el diseño, salir del clásico concepto de estética americana y buscar una línea propia para cada tienda. No todos deben tener el mismo tipo de diseño y colorido, estamos apuntando a que cada tienda tenga un espíritu particular y un elemento diferenciador".

Qué opinan de las asesorías en terreno

Roxana Pérez, supervisora de ventas de Disworld, Santiago:

"Me encanta el tema del vitrinismo. Por ello me inscribí en el curso online y en el concurso. Y recibimos la asesoría de Hugo Grisanti con mucho entusiasmo. Sus ideas son muy modernas y haremos un buen esfuerzo en seguir sus sugerencias, pero adaptándolas a nuestra realidad. Valoramos mucho que todo lo que nos ha dicho Transbank se haya ido cumpliendo".

Felipe Moreno, dueño de Max Denegri, Santiago:

"Me pareció muy buena la asesoría, Hugo Grisanti sabe mucho. Yo ya tenía una idea para nuestra vitrina navideña y él nos hizo recomendaciones muy acertadas. El año pasado trabajamos en un espacio muy hogareño, en esta oportunidad estamos más concentrados en el color y en la fotografía, además de los productos, como si fuera una historia. Es una propuesta tridimensional que ojalá resulte".

Mónica Rojas, dueña de Nordwind, Santiago:

"Fue una sorpresa enorme. Nos inscribimos con la idea de motivar al equipo, pero jamás sospechamos que íbamos a contar con la asesoría de Hugo Grisanti. Somos una Pyme y nunca habríamos podido costear una ayuda así, por lo que estamos muy agradecidos de Transbank. Respecto de sus sugerencias, nos impulsó a crear un diseño rupturista y en eso hemos estado trabajando. Quedamos tan contentos con la experiencia que terminamos la jornada, todo el equipo, celebrando con un café".

Karin Brandes, dueña de Azul Marino, Viña del Mar:

"Sintonicé muy bien con Hugo Grisanti. Le gustó mi proyecto y sugirió algunas ideas. Pienso que sus asesorías son un aporte, principalmente para los comercios que no tienen tantos conocimientos en vitrinismo. Su mirada es importante, sobre todo en lo que tiene que ver con perspectiva, luminosidad, materialidad, tendencias y estilo... Estoy muy entusiasmada con el concurso, aquí es tema".



Qué opinan del curso online "Diseño de Vitrinas y Espacios Comerciales"

Lucila Valdés, jefa de local de Ficcus, Espacio Urbano, Viña del Mar:

"Quedé muy contenta y agradecida con la oportunidad de hacer el curso online. Fue muy útil y estamos pensando en inscribirnos en el concurso. Descubrí que tenía habilidades para este tema y creo en lo importante que es el vitrinismo para aumentar las ventas. Confío en que los conocimientos adquiridos nos ayudarán a lograr mejores resultados".

Juan Cisternas, vendedor de Librería Antártica, Portal Temuco:

"El curso online fue entretenido, interactivo, novedoso, nada de difícil... Aprendí cosas que nunca había imaginado. Por ejemplo, sobre el punto focal. Ahora ya sé que los títulos nuevos deben quedar bien centrados en la vitrina, es ahí donde llaman más la atención".

Limne Kipreos, jefa de Marketing Ópticas Schilling, Santiago:

"Me gustó mucho el curso online de vitrinas. Soy publicista con mención en Marketing, y los contenidos me ayudaron a recordar mucha teoría aprendida y conocer aspectos nuevos de esta disciplina. Ajustaremos los conocimientos adquiridos a nuestra realidad y los aplicaremos en el diseño de nuestra vitrina navideña, en la que ya estamos trabajando, la misma que presentaremos en el concurso de Transbank. La idea es seguir trabajando así con todas nuestras vitrinas durante el próximo año".

Haz todo con Tarjeta, incluso estimular la imaginación:

Promoción de cuentos infantiles genera gran acogida entre grandes y chicos

La iniciativa se extenderá hasta el 24 de diciembre (o hasta agotar stock) y es una nueva oportunidad, promovida por el pago con Tarjeta Visa, MasterCard, Magna, American Express y Diners Club, de acercar el arte y la literatura a todos los chilenos.



Desde su lanzamiento el 10 de noviembre, la atractiva campaña impulsada por el pago con Tarjeta que permite acceder a la nueva colección de Cuentos Infantiles Oro Animal, ha generado gran expectativa y concurrencia a los centros de canje dispuestos en los principales malls del país y en la Zofri de Iquique. El mismo espíritu se ha vivido en internet en la tienda online www.haztodocontarjeta.cl, donde los interesados han podido acceder a distintas ofertas, pagando a través de WebPay Plus.



Recuerda a tus clientes pagar con Tarjeta y juntar sus comprobantes de compra para canjear los libros de la colección "Oro Animal" en los stands o en www.haztodocontarjeta.cl, donde podrán encontrar ofertas especiales para internet. ¡Sus hijos te lo agradecerán!

Al cierre de esta edición, son miles los productos canjeados por quienes ya han aprovechado la oportunidad de que sus hijos y seres queridos puedan disfrutar esta nueva colección integrada por ocho cuentos inéditos, escritos e ilustrados por destacados escritores y artistas nacionales. También ha sido excelente la respuesta en el canje de los artículos relacionados con la promoción, como son, los set de cubiertos y los dos diseños de tazones, los que rescatan algunos personajes de los cuentos de la colección Oro Animal.

La Tarjeta presenta:
Una fantástica colección de 8 cuentos infantiles, ESCRITOS E ILUSTRADOS POR GRANDES ARTISTAS NACIONALES.

Canjéalos con un comprobante +\$2.490 en los stands de la promoción y en www.haztodocontarjeta.cl

HAZ TODO CON TARJETA La evolución del dinero

VISA MasterCard MAGNA American Express DINERS CLUB transbank

La Tarjeta presenta:
Una fantástica colección de 8 cuentos infantiles, ESCRITOS E ILUSTRADOS POR GRANDES ARTISTAS NACIONALES.

Canjéalos con un comprobante +\$2.490 en los stands de la promoción y en www.haztodocontarjeta.cl

HAZ TODO CON TARJETA La evolución del dinero

VISA MasterCard MAGNA American Express DINERS CLUB transbank



HAZ TODO CON TARJETA La evolución del dinero



Chile es TUYO: ¡A viajar por nuestro país!

Esta es la invitación que hace Sernatur a todos los chilenos para que conozcan, disfruten, recorren y cuiden nuestras variadas bellezas turísticas.

Para formalizar esta invitación, el Servicio Nacional de Turismo, Sernatur, ha dispuesto más de 100 paquetes y programas para disfrutar este verano 2012 -con ofertas para todos los gustos y bolsillos-, los que se pueden conocer a través del portal www.chileestuyo.cl.

En esta temporada, además, la campaña se potenció con una "Caravana" que recorrió todas las regiones del país demostrando que el turismo en Chile es accesible, cercano y a la mano de todos. La caravana de "Chile es TUYO" visitó los siguientes lugares: Codpa, Playa Cavanca, San Pedro de Atacama, Bahía Inglesa, La Serena, Valparaíso, Santiago, Santa Cruz, Iloca, Chillán, Temuco, Fuerte Corral, Futaleufú, Cerro Castillo y Punta Arenas.

"Esta campaña es una invitación para que los chilenos prefieran los destinos locales a la hora de planificar las vacaciones o una escapada de fin de semana", destacó el Director Nacional de Sernatur, Álvaro Castilla, motivando a los chilenos a viajar por Chile y disfrutar de sus encantos.



Álvaro Castilla, Director Nacional de Sernatur, junto al Gerente de Cuentas Especiales y RR.PP. de Transbank, Raúl Muñoz, en el stand de Transbank en Feria VYVA 2011, realizada los días 5, 6 y 7 de noviembre en Espacio Riesco.

Bajo el marco de "Chile es TUYO", Transbank celebró un acuerdo de cooperación con Sernatur con el fin de potenciar la promoción del turismo nacional y ayudar a fomentar este sector estratégico para el desarrollo del país.



Estas son las respuestas a las dudas que puedes tener con respecto a la operación del pago con Tarjetas y Redcompra. Esperamos que sean un aporte para tu gestión comercial.

Preguntas frecuentes

¿Qué debo hacer si mi establecimiento cambia de Razón Social y Rut?

Debes contactarte con Transervice, indicando cuál es el cambio y quién será el contacto de la empresa para realizar la modificación. Posteriormente, un ejecutivo de Transbank se comunicará con esta persona para concretar, ya que, dado el cambio de RUT, este tipo de trámite requiere la firma de un nuevo contrato.

¿Qué sucede cuando el día de mi abono cae justo en un fin de semana?

Si el día que corresponde recibir el abono por ventas con Tarjetas y/o Redcompra cae justo un día sábado, domingo o festivo, tanto la modalidad de abono en cuenta corriente como el retiro de vale vista (Banco Santander Santiago) estarán disponibles el primer día hábil siguiente.

Transervice

CONTACT CENTER 24 HORAS

6006386380

Transphone

SERVICIO DE AUTORIZACIÓN

6006002000

Desde noviembre:

Pago con Tarjetas ofrece moderno sistema de Cuotas

Más transparencia y flexibilidad son los principales atributos de esta nueva forma de pago en Cuotas que los comercios pueden ofrecer a los clientes.

Una excelente iniciativa en torno al pago en Cuotas con Tarjetas se puso en marcha en noviembre recién pasado, tanto para facilitar la gestión de los comercios como para beneficiar a sus clientes: cada vez que los usuarios de Tarjetas deseen pagar sus compras en Cuotas, es el mismo sistema el que recomienda, a través del equipo POS, la mejor opción de acuerdo a los productos o campañas existentes en ese momento puntual, según las promociones impulsadas por los emisores y los comercios.

Ello permite:

- Mayor transparencia, ya que la Cuota siempre es conocida por el cliente antes de pagar.
- Más flexibilidad, ya que la Cuota recomendada siempre es la mejor alternativa de pago para el cliente en ese momento.
- Más comodidad, ya que la Cuota se entrega en forma automática dependiendo de los productos a los que está adherido el comercio y a lo que ofrecen los bancos emisores.
- Más tranquilidad, ya que la cuota se refleja en el terminal previo al pago, en el voucher de venta y en el estado de cuenta.



El proceso de cambio

Hasta la fecha, ya hay más de 10 mil comercios listos para ofrecer esta modalidad y, de acuerdo al cronograma establecido por Transbank, la cantidad irá creciendo en los próximos meses. Si aún no has sido contactado, no te preocupes, próximamente recibirás una visita para adecuar los equipos y enseñarte todo lo que tienes que saber para operar con este nuevo sistema de pago en Cuotas.

¿Por qué el cambio?

- Para otorgar siempre la mejor Cuota al tarjetahabiente.
- Para facilitar la operación en el punto de venta.
- Para agregar más productos -como 2 Cuotas Sin Intereses o Venta Normal con plazo de gracia-, y mejorar la oferta del comercio.



Las distintas funcionalidades de este nuevo sistema de información del pago en Cuotas serán lanzadas en campañas que se llevarán a cabo durante el año 2012.