

Sysco®

POP UP STOCK UP

Programa de
abastecimiento de Sysco



Stock Up de Sysco

Con la pandemia de COVID-19, que ha provocado que los operadores se limiten a servicio de comida para llevar, Sysco está aquí para ayudarle a impulsar su negocio y aumentar sus ingresos durante este momento y trabajar con usted para crear un evento especial de un día en que sus clientes puedan comprar cajas de productos y “abastecerse”. En respuesta a los estantes vacíos de los supermercados, los clientes de Sysco tendrán la oportunidad de vender cajas tamaño de venta al por mayor a sus clientes. Esto puede ser una solución rentable para operar con los cambios actuales en las operaciones de los servicios de alimentos y brindar productos esenciales y sensación de tranquilidad en su comunidad.

¿Cuál es el Concepto de Stock Up de Sysco?

Sysco le brinda un modelo comercial alternativo y temporal durante la pandemia para organizar un evento de tiempo limitado, donde sus clientes pueden realizar pedidos con anticipación de cajas de tamaño al por mayor de productos de calidad de restaurante y pasar por ellos en la acera de su establecimiento, para una transacción de menor contacto. Sysco cuenta con inventario para ayudar a sus clientes a cumplir con las necesidades que no pueden satisfacer en los supermercados. Muchas tiendas no cuentan con los productos básicos, y Sysco puede ayudarle a ofrecer estos productos. Los productos pueden variar según la ubicación pero incluirán productos básicos como filetes, carne molida de res, lomo de cerdo, etc..

¿Cómo me inscribo?

Comuníquese con su representante de ventas de Sysco o visite foodie.sysco.com/sysco-pop-up-shop

©2020 Todos los derechos reservados. Sysco Corporation. 604916

¿Porqué el concepto de Stock Up de Sysco?

- Continúe obteniendo ganancias (o reduzca las pérdidas) con ingresos adicionales a los servicios estándares de comida para llevar y entrega a domicilio.
- Mantenga a su personal con empleo.
- Ofrezca comprar con menor cantidad de gente en comparación con los supermercados mediante la opción de entrega en la acera de pedidos hechos por adelantado.
- Oportunidad de enviar mensajes a sus vecinos, por ejemplo: “¡Tenemos filetes!”

¿Qué necesito para participar en el concepto de Stock Up de Sysco?

- Tener presencia en línea para poder anunciar el día del evento, incluido un número de teléfono y una plataforma en línea para tomar pedidos.
- Espacio para refrigeradores y congeladores para poder vender productos lácteos y otros productos que requieren refrigeración.
- Personal para trabajar en el evento y regular las pautas locales (distanciamiento social).
- Herramientas para pedidos y pagos.
- Un plan de comunicación. Sysco le brindará un kit de herramientas de Stock Up de Sysco, con recursos de marketing y redes sociales para transmitir el mensaje de manera efectiva.