



MKT Abarrotero

Psicología de la colocación de productos
en los anaqueles

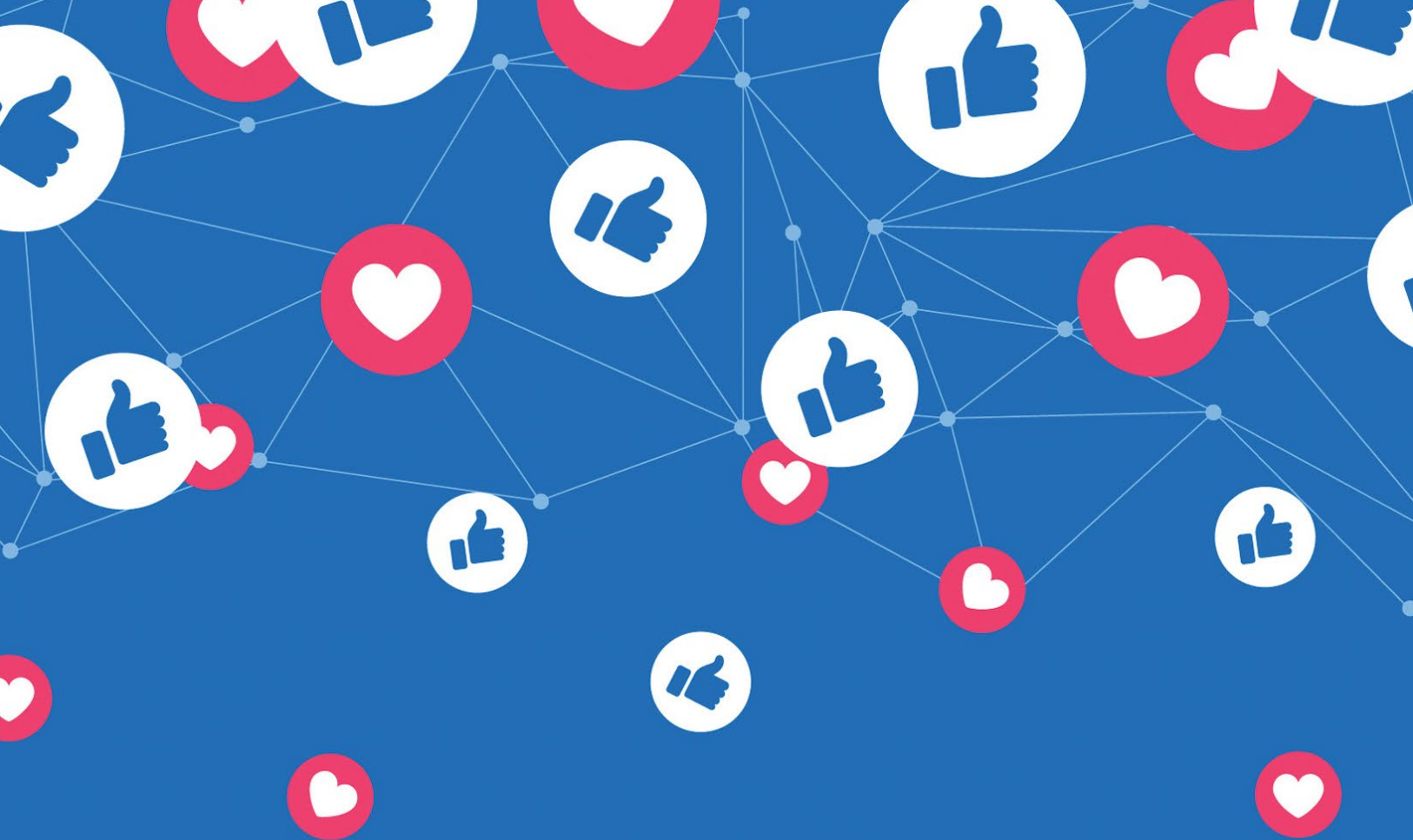
Perfil Triunfador

Las claves para convertirse
en "la mejor empresa para trabajar"
no importa el tamaño de tu empresa

Miscelánea Cultural

4 Efectos de la música en el cerebro
¿Qué tipo de música debo escuchar
en mi negocio?





facebook

mi negocio abarrotero

Directorio

Directora General

Odett Jiménez Ponce
odett@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Director Creativo

Néstor Rodríguez
nestor@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Diseño

Mariel Figueroa
mariel@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Relaciones Públicas y Traducción

Alexis Rodríguez
alexis@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Reporteros

Karla Mussi
Vinka Sánchez
Phillipe Carbonell
Carol Castelo
Victor Capri
editorial@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Coordinadora de Distribución

Sandra Martínez
distribucion@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48



MI NEGOCIO ABARROTERO, revista mensual, Edición correspondiente a Mayo - 2023 editada por Grupo Medios IQ SA de CV con domicilio en Calle Edzna 164, Colonia Letrán Valle, Del. Benito Juárez, Ciudad de México, C.P. 03650. Teléfono 56 20 36 60 48 con Número de Certificado de Reserva de Derechos de Uso Exclusivo del Título: 04-2011-041218385900-102 otorgado por la Dirección de Reservas de Derechos del Instituto Nacional del Derecho de Autor. Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15559 Expediente CCPRI/3/TC/12/19495 expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas. Editor responsable: L.C.P. Odett Jiménez Ponce. Distribuidor Servicio Postal Mexicano. Nezahualcóyotl No. 109, Colonia Centro, Ciudad de México, C.P. 06000. Impreso en Servicios Integrales Dorma S.A. de CV Calle Amacuzac No. 262, Colonia Barrio San Pedro, Del. Iztacalco Ciudad de México, C.P. 08220. Se reservan todos los derechos, prohibida la reproducción total o parcial de textos sin previa autorización por escrito de los editores. Las opiniones expresadas en los trabajos publicados son responsabilidad personal del autor o entrevistados. Los editores no comparten necesariamente los conceptos u opiniones de los entrevistados y colaboradores.

WHATSAPP ESTRENA SISTEMA DE PAGOS PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS

WhatsApp en Brasil habilitó un sistema de pagos para comercios pequeños que usa las tarjetas de crédito o débito de los usuarios.

Los usuarios de WhatsApp en Brasil podrán pagar sus compras usando tarjeta de crédito o débito a través de la aplicación de mensajería, anunció este martes la plataforma.

El servicio fue habilitado para unos pocos pequeños comercios y, previsiblemente, será ampliado a otros negocios en los próximos meses, según un comunicado publicado por Meta, matriz de WhatsApp.

La empresa estadounidense afirmó que aspira a lanzar el servicio de pagos en otros países, pero no ofreció más detalles sobre los planes de expansión.

Desde 2021, WhatsApp puso a prueba en Brasil un sistema para el envío de transferencias instantáneas entre usuarios de la red de mensajería.

En ese momento, la autoridad monetaria advirtió que las pruebas, iniciadas por Visa, no podían realizar transacciones reales sin importar el monto.

El nuevo sistema de pagos a empresas de WhatsApp fue puesto en marcha después de recibir la autorización del Banco Central a comienzos de marzo.

No obstante, el Banco Central continúa analizando una solicitud similar para autorizar los pagos con tarjetas Visa y Mastercard con el programa Facebook Pay, que es también propiedad de Meta.

¡Hasta la próxima edición!
KORINA PONS

ADMINISTRANDO EL ABARROTE

Cómo superar una guerra de precios



MKT ABARROTERO

Psicología de la colocación de productos en los anaqueles



ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

3 reglas de liderazgo que el CEO de LinkedIn nos comparte



PERFIL TRIUNFADOR

Las claves para convertirse en "la mejor empresa para trabajar" no importa el tamaño de tu empresa



MISCELÁNEA CULTURAL

4 Efectos de la música en el cerebro
¿qué tipo de música debo escuchar en mi negocio?



ENJOY
IT'S FROM
EUROPE



Peach flavors

MEJOR CALIDAD Y
FRESCURA HECHA EN EUROPA

MELOCOTÓN ENLATADO DE GRECIA

www.peachflavors.eu

El contenido de esta campaña de promoción representa únicamente las opiniones del autor y es de su exclusiva responsabilidad. La Comisión Europea y la Agencia Ejecutiva Europea de Investigación (REA) no aceptan ninguna responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene

DELCOF S.A.



CAMPAÑA FINANCIADA CON
AYUDA DE LA UNIÓN EUROPEA

Cómo superar una Guerra de Precios

En una guerra de precios, el precio se convierte en la estrategia competitiva que utiliza una empresa para intentar ganar a los competidores y aumentar los clientes.





Sus consecuencias pueden ser catastróficas, desde asumir pérdidas a corto plazo y ver reducidos significativamente los beneficios, hasta hundir el mercado.

Generalmente, comienza cuando una compañía decide bajar los precios por debajo del mercado. Esto obliga al resto de competidores a igualar o continuar bajando los precios para no perder la cuota de mercado frente a la empresa que inicia el recorte.

De este modo, se produce una reacción en cadena de todo el sector.

Sin embargo, se trata de un arma de doble filo con la que hay que tener cuidado si no se quieren sufrir grandes pérdidas. En este artículo, te contamos cómo gestionar una guerra de precios para salir victorioso de la contienda.

¿Qué es una guerra de precios?

Una guerra de precios es una estrategia empresarial en la que los precios se recortan por debajo de los que ofrece la competencia, lo que se traduce en una batalla por ofrecer el precio más bajo del mercado.





Cómo gestionar una guerra de precios y salir ganando

Las empresas que por una u otra razón se ven envueltas en una batalla de precios tienen que dar una respuesta estratégica antes de que sea demasiado tarde.

Cuando un negocio se enfrenta a un competidor que ha reducido los precios, la mayoría de las empresas optan por tomar represalias con recortes de precios haciendo peligrar el mercado.

Sin embargo, es importante explorar otras posibilidades antes de sucumbir a la inevitable guerra de precios.



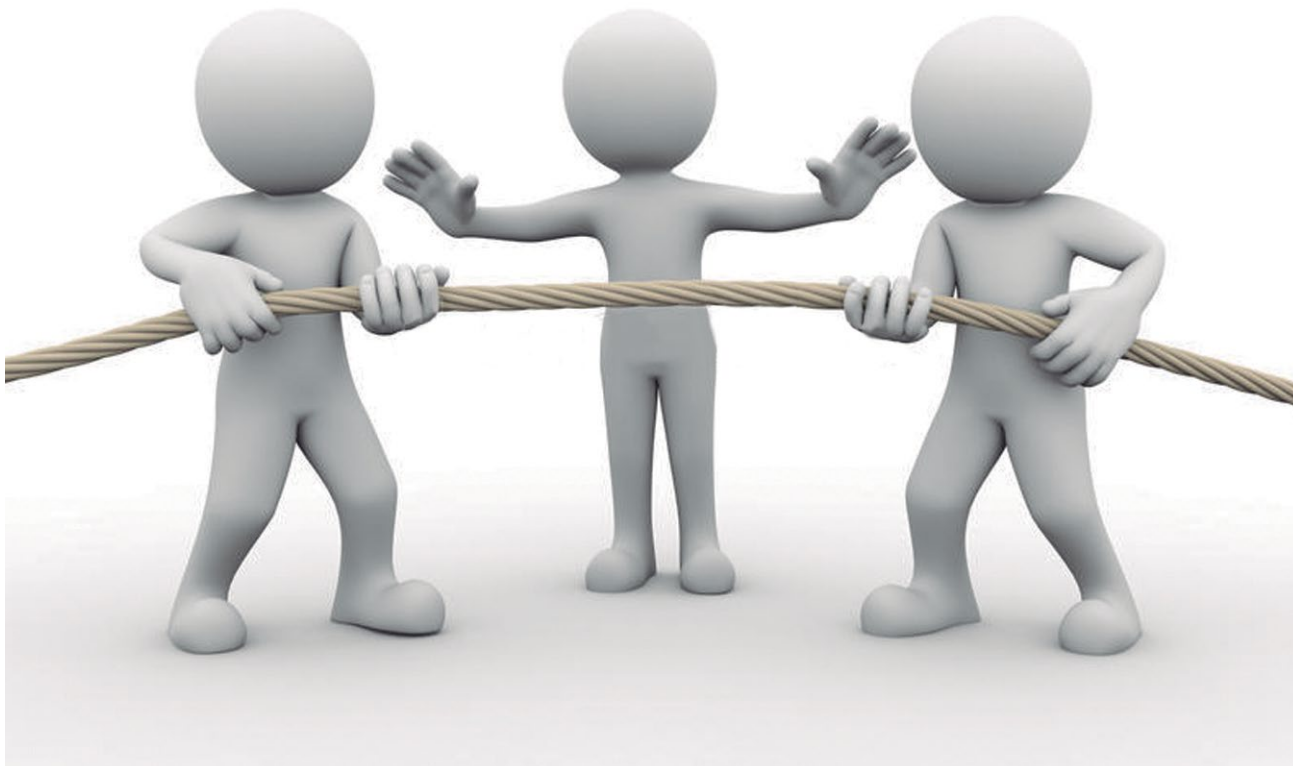
Estas son algunas de las estrategias que puedes seguir para salir victorioso:

Cambiar la mentalidad

Abandona la idea de centrarte en el precio y el volumen de ventas y cambia el foco de atención en el valor y el beneficio.

Además, es importante reflexionar y establecer unas pautas sobre cómo reaccionar ante los competidores que traten de iniciar una guerra de precios y responder en consecuencia.

Ten en cuenta que, sin lugar a duda, el mejor resultado para todo el sector es poner fin a la guerra de precios.



Desarrollar un plan estratégico y fijar una hoja de ruta

A la hora de hacer frente de forma eficaz a las acciones que puedan realizar tus competidores, es necesario que prepares un plan de respaldo estratégico que pueda aportarte soluciones ante posibles ataques.

Para ello, establece cuál es tu cuota justa de mercado y decide qué concesiones estás dispuesto a hacer y qué riesgos asumir.

Una vez lo tengas claro, prepara una hoja de ruta centrada en tu negocio y detalla minuciosamente los cambios que planteas introducir y los productos que vas a lanzar.



Poner fin a la agresividad en materia de precios y centrarse en el valor

Si queremos salir indemnes de una guerra de precios, es fundamental dejar de tomar represalias y empezar a centrarse en el valor de nuestro producto en vez de en el precio.

Siguiendo estas sencillas pautas, podrás contener o mitigar los efectos de una guerra de precios, continuar en el mercado y ejercer una competencia saludable que pueda generarte beneficios en lugar de pérdidas. 



"Mayoreo y menudeo de las mejores marcas"



**ABARROTES
DULCES - BOTANAS
TODO PARA TU FIESTA**


DIMSSA
Es para ti!

"Pasillo 2, Local 21 - Letra A-B" Central de Abasto CDMX
Alcaldía Iztapalapa C.P. 09040 Ciudad de México



55 7392 0960



PSICOLOGÍA DE LA COLOCACIÓN DE PRODUCTOS EN LOS ANAQUELES

La correcta colocación de productos en anaqueles es muy importante hablemos de una tienda grande o pequeña.

En la industria del marketing se ha difundido la idea de que los productos que se colocan a nivel de la vista tienen mayores ventas, aún si el precio de los mismos es más elevado. Pero una investigación demuestra que las ventas también se ven influidas por el tipo de producto en sí.



Los académicos Aviva Musicus, Aner Tal y Brian Wansink publicaron el estudio *Eyes in the Aisles, Why is Cap'n Crunch Looking Down at my Child?*. En este documento, los autores discuten un interesante hallazgo: los cereales para niños tienen mejores ventas cuando los personajes en sus empaques hacen contacto visual con los niños.

El contacto visual con los personajes de los cereales aumenta en los niños el sentimiento de confianza y logra una mayor conexión con la marca, lo que resulta en un mayor porcentaje de ventas.

Sin embargo, la colocación del producto es relativa, ya que puede ser que el niño esté caminando o que se encuentre sentado en la carretilla, lo cual le brindaría diferentes niveles de vista.

Colocación de Productos en anaqueles

Independientemente del diseño del empaque, la colocación de productos en el anaquel hablando de un supermercado usualmente se vuelve una negociación intensa, porque todas las marcas de un producto quieren ocupar un lugar relevante.

Pero, ¿te has preguntado cómo decide un supermercado cómo será la colocación de productos en las estanterías?

Cuando ves artículos en una estantería de supermercado, en realidad estás viendo el resultado de un planoograma. Lo que se refiere a un diagrama o modelo que indica la colocación de productos en anaqueles para maximizar las ventas.



EXPO TENDER@®

CDMX 2023

RECONOCEMOS TU VALOR

25 y 26 MAYO

Palacio de los Deportes



**OBTEN TU ACCESO AL ÚNICO EVENTO DISEÑADO PARA
TU DESARROLLO COMO DUEÑO DE UNA TIENDITA**

ENCUENTRA:

- PROVEEDORES
 - NUEVOS PRODUCTOS
 - PROMOCIONES
 - TALLERES
 - ASESORÍAS
 - REGALOS
- Y MUCHAS SORPRESAS**



REGÍSTRATE GRATIS EN WWW.EXPOTENDERO.MX

O ESCANEANDO
EL CÓDIGO



www.expotendero.mx



Organizado por:



Asociación de apoyo:



Apoyado por:



Como mencionamos anteriormente, en la industria del marketing, es conocida la frase “el nivel de la vista es el nivel de la compra”.

De hecho puedes comprobar que es muy común que los productos más caros se coloquen a nivel de la vista, o justo abajo, mientras que las marcas del supermercado se colocan muy arriba o muy abajo.

La siguiente vez que vayas al supermercado, fíjate en qué productos están al nivel de tu vista y qué productos te implican agacharte.





La cantidad de productos también es importante

El profesor Graham Kendall de la Universidad de Nottingham hace unas importantes anotaciones sobre la psicología de la colocación de productos en anaqueles:

El número de frentes (facings), es decir cuántos productos de una marca se colocan en el anaquel, también tiene un efecto inconsciente en las ventas.

Mientras más visible sea un producto, habrás mayores probabilidades de incrementar las ventas.

Hasta ahora, toda esta discusión parece estar enfocada en la ubicación de productos en sentido vertical, pero la ubicación de un producto en sentido horizontal también es importante.

Este sentido se refiere a lo largo del pasillo, el cual también tiene efectos que no son obvios a primera vista, pero resultan determinantes en el nivel de ventas de un producto. Kendall hace notar que los productos colocados en el primer metro de un pasillo no se venden tan bien como los productos colocados cerca del centro.

Según el profesor de Nottingham, esto sucede porque usualmente la velocidad del comprador va disminuyendo a medida que avanza por el pasillo.

La peor ubicación y las botellas invisibles

Basados en las observaciones de Kendall, podemos inferir que el peor lugar para colocar un producto es la parte inferior de un anaquel en el primer metro del mismo.

Lo esencial en los extremos opuestos

¿Te has preguntado por qué a veces vas al supermercado a comprar un par de productos pero terminas tomando más tiempo del que esperabas? Esto pasa porque las cosas esenciales que estamos buscando no suelen estar cerca unas de otras.

El siguiente video muestra cómo algunos supermercados colocan a propósito los productos esenciales, como el pan, los huevos y la leche, alejados unos de otros. Esto provoca que el visitante no tenga otra opción más que recorrer todo el supermercado.

El Dr. Paul Harrison menciona otro dato curioso en este video: cuando el recorrido en el supermercado se

hace en contra de las manecillas del reloj, los visitantes tienden a gastar al menos dos dólares más por visita.

Dos dólares parece no ser mucho en realidad. Pero multiplica la cantidad de personas que compran en un supermercado en un fin de semana por dos, y la cifra ya se hace importante.

Por esta razón, algunos supermercados han sido ordenados de tal manera que se pueda guiar al consumidor a seguir un recorrido determinado.

Como puedes ver, hay mucha psicología no sólo en la colocación de productos en anaqueles, sino en el diseño del recorrido de un supermercado. Estos insights son aplicables incluso en otro tipo de tiendas. 



Fiore®

HACE CRECER TUS GANANCIAS “SIN LÍMITES”



tecnología
MAXISEC +
+ ALTO NIVEL DE ABSORCIÓN



Únete a una comunidad **SIN LÍMITES**



@Fioresinlimites



@Fioresinlimites



@Fioresinlimites

www.fiore.com.mx

HIGIENE ES SALUD

3 REGLAS DE LIDERAZGO QUE EL CEO DE LINKEDIN NOS COMPARTE

Jeff Weiner menciona que mantener una visión clara de la trayectoria de su empresa es difícil, sobre todo cuando se tienen dos nuevos usuarios cada segundo.

Así como les pasa a algunas personas que comienzan a gozar de cierta popularidad (cantantes, actrices, actores, escritores o políticos), las empresas que experimentan un crecimiento acelerado también pueden “perder el piso”.

Pero esta no es la historia de Jeff Weiner, presidente ejecutivo (CEO) de LinkedIn, quien tiene que liderar la red social para profesionales que hasta ahora suma ya 259 millones de usuarios y contando.

El ejecutivo menciona que el éxito de usuarios, clientes y en las finanzas podría llevar a cualquier líder a distraerse de la visión a futuro para su empresa.

“Las compañías con hiper crecimiento a menudo están tan atrapadas con la innovación y la descarga de adrenalina que tienen que perseguir con la siguiente cosa brillante, a expensas de conseguir su trayectoria de crecimiento”, dijo.

Weiner habló sobre las habilidades que ayudan a mantenerlo en su trayectoria. A continuación te presentamos las tres reglas que él sigue.





No digas a tus “tropas” qué hacer

Con lo elemental que esto podría parecer, conocer la diferencia entre ser un líder y un gerente es crucial para un liderazgo eficaz, dice Weiner. “Cuando era más joven no entendía la diferencia. Para mí, el liderazgo es la capacidad de inspirar a otros para alcanzar objetivos compartidos. Así que cuando estás en un problema y necesitas que tus empleados alcancen un determinado objetivo, recuerda la distinción: los gerentes dicen a la gente lo que deben hacer. Los líderes inspiran a hacerlo”, menciona.



Contrata con visión

Cada compañía con hiper crecimiento será muy constante a la hora de contratar. El secreto es saber cómo contratar a los empleados que te ayudarán a llevar a la empresa en el futuro. Weiner dice que LinkedIn ha estado en el mercado alrededor de 10 años en gran parte por que la contratación ha sido táctica. Él busca candidatos con lo que llama “visión tecnológica”. “Es muy valiosa (la visión) para tener a alguien en el equipo que entienda la tecnología y la forma en que va a estar cambiando la sociedad”, dice.

Pero contratar es sólo una parte de la misma. La otra parte es asegurarse que tú, como líder, demuestres los valores que necesita tener tu personal.



Céntrate en la siguiente jugada

Un gran líder se asegura de que su equipo siempre esté enfocado en su próximo objetivo, no a sus logros o fracasos del pasado. 





MAYOREO

MAXBEBIDAS

EXPRESS



**¡CADA VEZ
MÁS CERCA
DE TI!**



**ACATLÁN - ACAYUCAN - ALVARADO - CABADA - CARDEL
CÓRDOBA - CD. ISLA - CUITLÁHUAC - LOMA BONITA
MINATITLÁN - ORIZABA - SAN ANDRÉS - TEZONAPA
TIERRA BLANCA - TRES VALLES - TUXTEPEC - VERACRUZ
XALAPA - ZONGOLICA**

www.mexicanadeabarrotes.mx



**NO IMPORTA
EL TAMAÑO
DE TU EMPRESA**

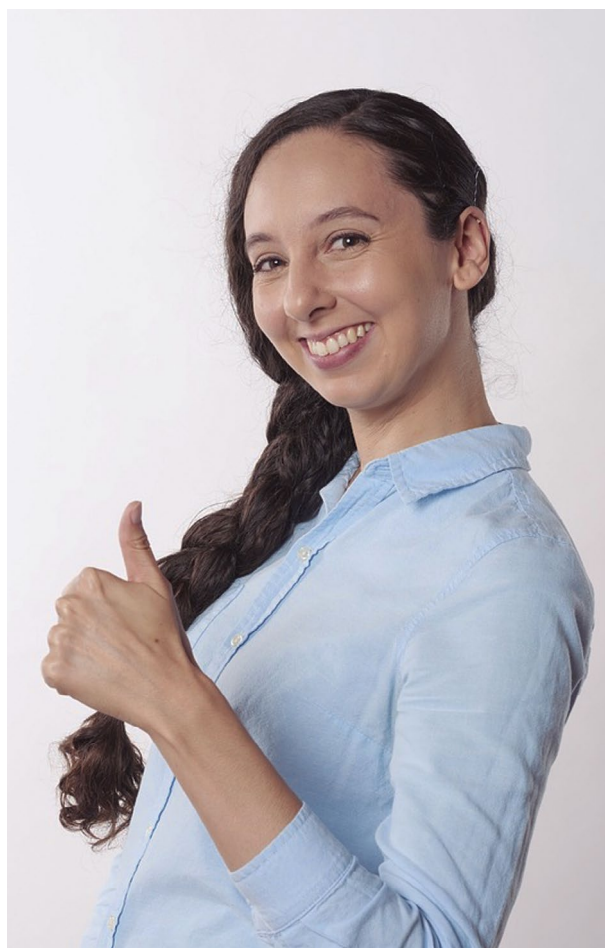
LAS CLAVES PARA CONVERTIRSE EN “LA MEJOR EMPRESA PARA TRABAJAR”

Cada año, organizaciones locales e internacionales publican listas que detallan “las mejores empresas donde trabajar”. Estas dependen en gran medida de encuestas realizadas a empleados todo del mundo. Pero, ¿qué se necesita para ganar este reconocimiento?

¿Es tu empresa una de las mejores para trabajar? Según los expertos de la industria, esto depende de tu equipo de trabajo, la cultura empresarial y del trabajo duro.

Una empresa que apuesta lo mejor para su equipo, rápidamente logrará que esto se vea reflejado en sus resultados: empleados más productivos, expansión de mercados y mejor reputación en los sectores de la industria, como los principales beneficios.

Existen empresas que algunas veces al año otorgan días de descanso para todos, almuerzos gratuitos o incluso actividades recreativas, lo que podría parecer un buen ejemplo de “la mejor empresa para trabajar”. Sin embargo, no pasa mucho tiempo para que los empleados se sientan nuevamente insatisfechos y con ganas de más. ¿Por qué sucede esto?





Un gran lugar para trabajar podría ser: “un lugar en donde la cultura y valores permiten que todos pueden crecer, desarrollarse, aprovechar todo su potencial, lograr grandes resultados y ser felices al mismo tiempo”.

Pero, **¿cuáles son las claves necesarias para ser la mejor empresa?**

Disrupción: Una empresa que está siempre en busca de nuevas formas de hacer las cosas y de dar valor a los clientes, se considera innovadora.

Esta es una parte importante, pues mantiene activa a la empresa en el mercado. “Tratamos de ser disruptivos y diferentes. En los círculos de innovación nuestro equipo puede dar muchas ideas e implementarlas, lo cual fomenta el trabajo en equipo, los resultados y la satisfacción de nuestra gente”.





Conoce nuestra nueva línea
de bebidas y disfruta de sus
deliciosos sabores

delmontefrutas.mx f @delmontefrutas

Confianza: Esta sienta las bases para construir sólidas relaciones. Cuando no existe confianza, se crea un ambiente de trabajo estresante y dificulta que los empleados se comuniquen abiertamente y se mantengan productivos. “En la empresa todos tienen objetivos y desafíos retadores que les permiten crecer, aprender y brillar”.

Le damos el poder a nuestra gente y confiamos en ellos.

Desarrollo: Una compañía que apuesta por capacitar constantemente a su personal, se transformará paulatinamente en una empresa fuerte y bien preparada. No sólo se trata del desarrollo profesional, sino también del personal. “Hay cursos y educación continua en la empresa sobre muchos temas como inteligencia emocional, felicidad, innovación, liderazgo y temas técnicos del trabajo de cada uno”. **Desde el primer día de trabajo, todos aprenden de liderazgo, por lo cual, todos somos líderes en nuestros puestos y tomamos la iniciativa.**



FoodService

LA MODERNA®

La Rentabilidad para tu negocio



100
años
LA MODERNA®

de
Luigi.



Bakery
Mix®

GOYA®

Ventas: Ing. Gerardo Martín González
gmartin@lamoderna.com.mx

(722) 265 - 3100

(462) 170 - 8698

(462) 623 - 1056

Reconocimiento: La valoración y el reconocimiento le permitirán al trabajador saber el aprecio que se tiene por su trabajo y saber el papel que juega en el logro de la empresa, para que de tal forma que pueda superarse constantemente. “Reconocemos y felicitamos a toda la gente por sus logros. Nos enfocamos en lo positivo y siempre buscamos el -cómo sí-”. **La idea es que todos puedan opinar sin miedo y aportar en todo lo que hacemos.**

Valorar el cambio generacional: El mundo de los negocios ha cambiado y con este las estructuras organizacionales. Es posible hoy en día ver a empresas que mezclan diferentes generaciones de empleados, sacan lo mejor de cada una y lo reflejan en la compañía. “Tenemos una excelente combinación de gente joven y gente con mucha experiencia”. **Esto nos permite dar paso a la innovación y tomar acciones que no pongan en riesgo a la empresa.**

Ya sea que estés interesado en buscar el título de “la mejor empresa para trabajar” o simplemente te interese preparar a tu organización para el éxito, tomar en cuenta la opinión de tus empleados y saber liderarlos al éxito es fundamental para la compañía. 

“Para que esto funcione, el CEO de la empresa debe poner el ejemplo. A las personas hay que tratarlas bien, con mucho cariño y ayudarlos genuinamente para que crezcan y brillen en su vida; así se crea un círculo virtuoso donde todos somos felices y logramos volar muy alto” .



AMSALAC®

Agradable sabor para toda la familia

Práctico
empaque
que rinde

1L

AMSAI
LABORATORIOS
La Empresa de los Genéricos
AMSALAC®

Producto Lácteo Combinado

Adicionado con
Vitaminas **A y D**

Elaborado
con calidad
farmacéutica

Una porción de 30 g + 230 ml de agua aporta:

Grasa Saturada 31 kcal	Otras Grasas 32 kcal	Azúcares Totales 40 kcal	Sodio 115 mg	Energía 147 kcal	Energía por envase 588 kcal
15 %	8 %	11 %	6 %		

% de los nutrientes diarios

4 porciones por envase

Rinde
1L

Producto lácteo combinado en
polvo con grasa vegetal
adicionado con vitaminas A y D.

Cont.
Neto
120 g



La Empresa de los Genéricos

A precio accesible para
todas las familias mexicanas

“Aliméntate sanamente”



**GRAN
BODEGA®**
Siempre ahorro

¡LLÁMANOS!

Hacemos **TU SUPER**
como tú lo harías



800 42 63 342



laGranBodega.com.mx

NO SALGAS DE CASA...  ...NOSOTROS TE LO LLEVAMOS



@granbodegapuebla

HAZ TU PAGO:  EN LÍNEA Ó EN EFECTIVO AL RECIBIR TUS PRODUCTOS
 Ó EN CUALQUIERA DE NUESTRAS SUCURSALES PARTICIPANTES

VISITA NUESTRAS SUCURSALES

LA NORIA - SANCTORUM - CHOLULA - GEO SAN LORENZO - XILOTZINGO - AMALUCAN - GARITA
INDEPENDENCIA - 14 SUR - SAN LORENZO ALMECATLA - CHAPULTEPEC - ZAPATA - REFORMA
MOMOXPAN - SANTA CLARA - LA ROSA - ACATZINGO - SAN JERÓNIMO - ATLIXCO

**OBTÉN 10%
DE BONIFICACIÓN**



**EN TU MEMBRESÍA
COMPRA MÁS SIGUE MÁS
AL PAGAR EN EFECTIVO***

*APLICAN RESTRICCIONES.

VISITA NUESTAS SUCURSALES

AMAZOC - UNIDAD COMERCIAL - CENTRAL DE ABASTOS - SAN GABRIEL (TLAXCALA) - FORJADORES
SAN MARTÍN TEXMELUCAN - TEPEACA - TECAMACHALCO - TEZIUTLÁN - HUAMANTLA - CAPU
ATLIXCO FERROCARRILES - BALCONES DEL SUR - LOMA BELLA - TEHUACÁN - OAXACA



4

EFFECTOS DE LA MÚSICA EN EL CEREBRO

¿Qué tipo de música
debo escuchar en mi
negocio?

Algunos efectos de la música en el cerebro están relacionados con la mejora de ciertas enfermedades y su influencia en el estado de ánimo.

SCORPION®

AUTOSERVICIOS AL MAYOREO

Beneficios de **TU**terminal

Retira tu
dinero en
efectivo



Realiza
compras
con tu saldo



Añade más
operadores **a tu red**



Sin cuenta
bancaria



Comisión **más**
baja del mercado



Acepta todas estas tarjetas

VISA



sodexo



Sí Vale



Realiza tu trámite **y obtén hoy mismo TUterminal**

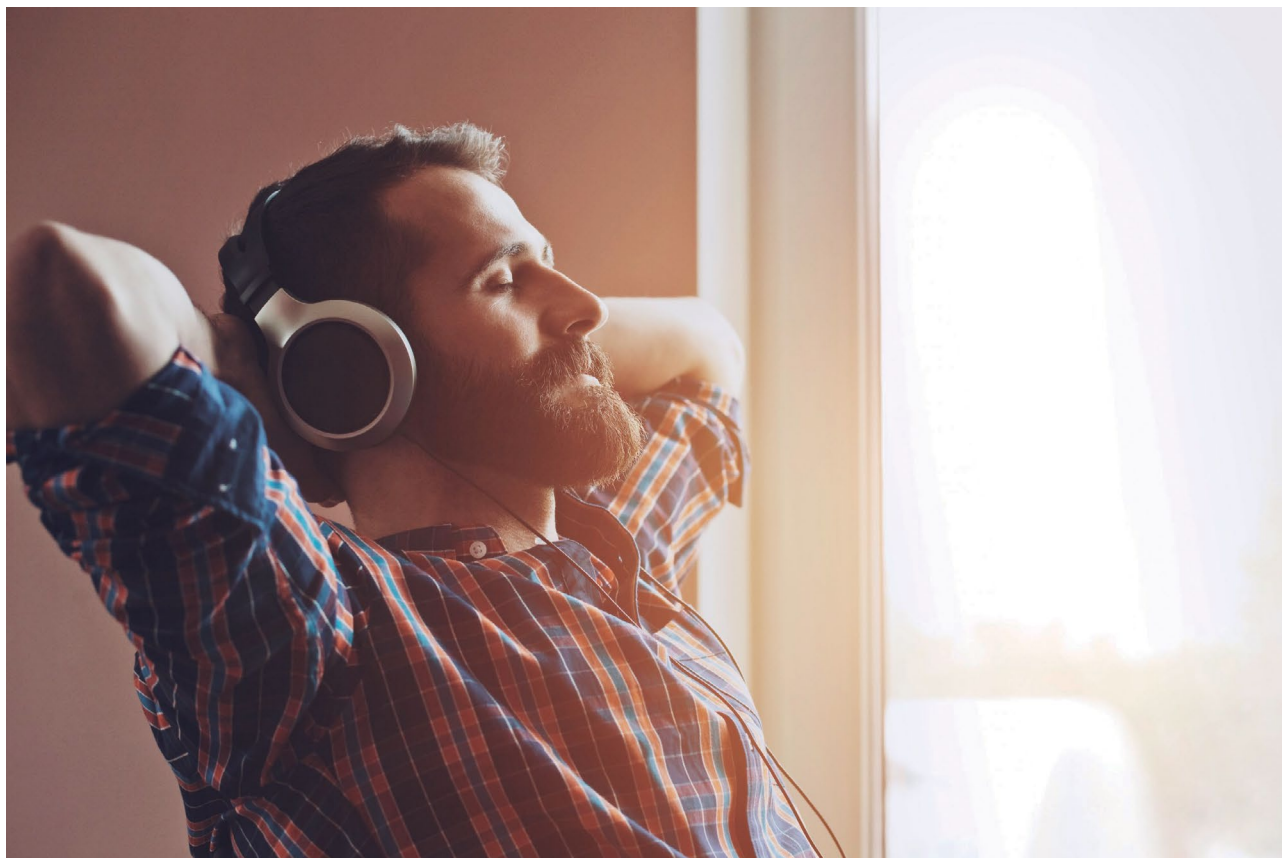
ALTO DESC



Es muy **sencillo**
escanea
descarga y obtén
grandes
beneficios

Disponible en





¿Te has dado cuenta cómo se relaciona la música que escuchas con tu estado de humor? Cuando estás feliz puede ser que suelas reproducir música con un ritmo movido mientras que si estás triste es más probable que escojas algo más melancólico con una letra con la que te sientas identificado.

Y si eres como yo puede que pongas un poco de rock pesado cuando estás molesto y necesitas desahogarte. De cualquier modo, hay todo tipo de música que se puede aplicar a cualquier emoción que estemos viviendo.

Pero esto se debe a que no se trata solo de un ritmo pegadizo o una melodía fácil de cantar. Sino que hay docenas de receptores en nuestro cerebro que responden a diferentes aspectos como la tonalidad, el ritmo y la letra.

Corteza frontal inferior.
Secuenciación de alto nivel

Corteza superior temporal
Plantillas de música escuchada previamente



Todos estos son interpretados en distintas áreas del cerebro, conectándolo con recuerdos, emociones y sentimientos. Es por eso que las películas y series de televisión también cuentan con música en las escenas, para lograr conectar a las personas con el sentimiento que están intentando comunicar en ese momento.

¿cómo interpreta nuestro cerebro la música?

La Universidad de Florida realizó una infografía sobre la psicología de la música para explicar cómo interpreta nuestro cerebro la música y los beneficios que puede traer a nuestra vida.

La música se origina a través de vibraciones producidas por algún instrumento, por la voz u otra fuente.

Predicción relacionada con el incentivo del núcleo Accumbens

Amígdala y corteza prefrontal media.
Procesamiento emocional y valoración de alto nivel de estímulos abstractos

Estas ondas son transportadas a través del aire por medio del cual el oído externo capta el sonido y lo dirige hacia el lugar donde se encuentra el tímpano antes de pasar al oído medio.

Luego tres huesos diminutos en el medio del oído amplifican las ondas sonoras antes de que ingresen al oído interno. Finalmente esas ondas son convertidas en impulsos eléctricos que son transmitidos al cerebro por medio de los nervios auditivos y es en ese momento en el que el cerebro llega a interpretarlos como «sonido».

Según el estudio, los estudiantes que tomaron cursos en presentación musical y apreciación de la música puntuaron más alto en los exámenes de SAT que aquellos que no lo hicieron. Presentando un promedio de 61 puntos más en el área verbal y 42 puntos más en matemáticas.

Además, los resultados también demostraron que los estudiantes de música:

- Reciben mayores honores académicos y premios que los que no estudian música.
- Presentan el mayor porcentaje de estudiantes de medicina aceptados.
- Tienen mejores habilidades de razonamiento abstracto.
- Son menos agresivos.

Tips de Almacenamiento

Sin humedad los granos de maíz palomero **no revientan**, es necesario tener un correcto almacenamiento para que los granos mantengan entre

13.5% y 14%
de humedad.

La mejor manera de mantener almacenado el maíz palomero es

en un lugar fresco.
no en frío

ya que se pueden secar los granos.

Una pérdida de

3% de humedad

será suficiente para que muchos granos de maíz **no revienten** y así disminuya la calidad del maíz palomero.



Encuétralas en tu tienda de preferencia

¿QUÉ TE OFRECE EL CONSEJO AMERICANO DEL MAÍZ PALOMERO?

Desde 1999, conduce actividades de promoción a investigación en diferentes mercados, enfocando sus campañas en los buenos hábitos de alimentación, y desarrollando actividades para el canal retail y tradicional.

En 2012 comenzó a tener presencia en mercados latinoamericanos como México, Costa Rica, y Colombia, además de participar constantemente en trade shows alrededor del mundo.

Gracias a esa difusión hecha año con año, ha logrado tener mayor acercamiento a los consumidores, comunicándoles los beneficios de incluir el maíz palomero en su dieta diaria, no sólo por su versatilidad, sino por ser un alimento saludable, económico y para compartir con la familia.

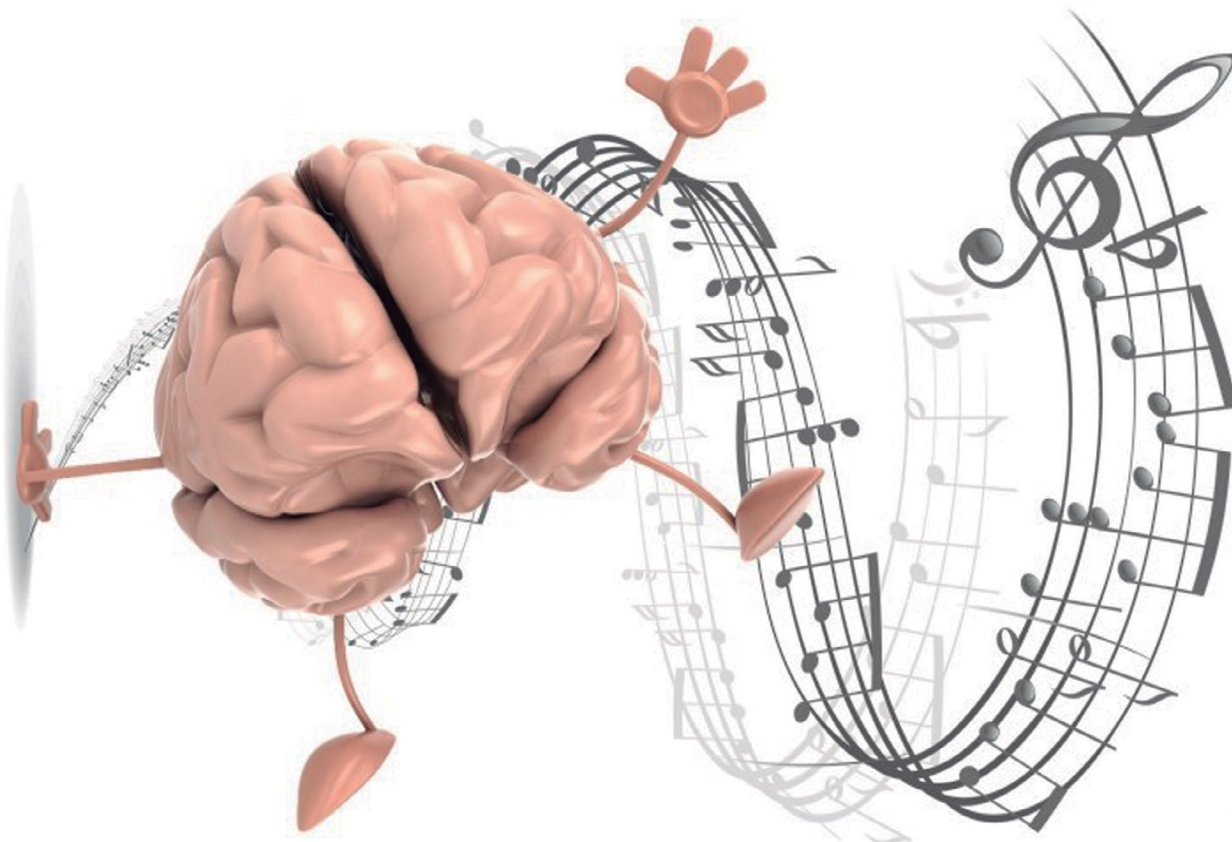


Encuétralas en tu tienda de preferencia

 PalomitasDeMaizUsaLATAM  palomitasdemaiz@imalinx.com

Popcorn!
USA

Producto de E.U.A



efectos DE La música en el CEREBRO

Hay algunos mitos que dicen que poner a los bebés a escuchar Mozart puede hacer que sean más inteligentes. Sin embargo, no existe un respaldo científico que confirme esto.

Lo que sí es muy probable es que si estás tratando de concentrarte, de estudiar o de descansar tu mente, escuchar música instrumental o más tranquila puede ayudarte a que lo hagas de mejor manera.

Con el paso del tiempo la música puede llegar a mejorar las habilidades lingüísticas, la creatividad y la felicidad. También ayuda a disminuir la ansiedad y el dolor, y provoca una curación rápida e incrementa el optimismo. Además ayuda a sanar algunas enfermedades neurológicas como Alzheimer, Parkinson y Autismo.

La música puede afectar tu estado de ánimo en cualquier lugar; tu automóvil, tu negocio, tu oficina o tu casa. Incluso puede llegar a contribuir en como te sientes dentro de una tienda e influya en tu decisión de comprar.

La música afecta a NUESTRO CEREBRO en 4 áreas distintas:

1. Emoción

La hormona oxitocina está relacionada a la vinculación que puede existir entre dos personas y puede ser producida por medio del canto. Es por esta razón que un bebé se siente conectado emocionalmente con su madre cuando ella le canta.

Impulsa tus ventas con

Por cada paquete de pañales
etapa 5 (XG) de 40 pzs.

GANA
desde
\$137.00
• más

Vendiendo a \$7.00* por pañal



No dejes de manejar
**las tallas
ganadoras**



  /BebinSuper

*Precio sugerido de venta
sobre etapa 5 (XG) de 40 pzs.
La decisión de precio es exclusiva
de cada cliente.



Escuchar música crea picos de emociones que incrementan la cantidad de dopamina, un neurotransmisor que ayuda a controlar los centros de recompensa y placer del cerebro. Además ayudan a procesar otras emociones como miedo, tristeza, resentimiento y dolor, aún cuando estén presentes a nivel subconsciente.

Es por eso que hay canciones que te ayudan a levantar el ánimo, otras que te ayudan a atravesar momentos de dolor y otras que te dan una sensación de paz y tranquilidad.

2. Memoria

¿Te ha pasado que escuchas una canción y automáticamente te hace recordar alguna persona o algún lugar?



En un estudio realizado en la Universidad de California en el 2009, se descubrió que existe una parte del cerebro que asocia la música con recuerdos al experimentar momentos emocionales sobresalientes.

Es por esta razón que al escuchar cierta canción puede que venga a tu mente alguna etapa o suceso de tu vida que te haya marcado de sobremanera y que revivas las emociones que sentías en el momento.



3. Aprendizaje y Neuroplasticidad

La Neuroplasticidad es la capacidad que el cerebro posee para funcionar de

forma adecuada luego de algún daño sufrido. Para esta situación, la música tiene la habilidad de proporcionar estímulos que construyan nuevos caminos para ayudar al cerebro a renovarse luego de alguna lesión.

4. Atención

El escuchar música ayuda al cerebro a anticipar acontecimientos y mantener una mayor atención.



Aunque en ciertos casos puede también que sean una fuente de distracción y dificulte la capacidad de concentración.

Esto depende no sólo de la personalidad de la persona sino también del tipo de música que se esté escuchando. Por lo general, es mucho más fácil concentrarse con música que no tiene letra o un ritmo movido.

Ahora que ya sabes sobre los efectos de la música en el cerebro y cómo influye en tu estado de ánimo es momento de que escojas el tipo de música adecuada para tu negocio, motivar a tus clientes o correrlos. Ya sea que desees concentrarte o estar lleno de energía, ¡hay un tipo de música ideal para ti! 

Siente el suave cuidado de Hortensia Supreme

Con ingredientes naturales que cuidan la piel



*Aroma a
manzanilla y un
toque de almendra*



*Grabado con
mariposas*

HIGIENE ES SALUD

*¡Completa la línea
con las servilletas
y Toalla de Cocina!*





Dale ese toque de
frescura a tus platillos
con nuestras deliciosas
piñas Del Monte®



@delmontefrutas
delmontefrutas.mx



Instagram

Editorial Grupo Medios IQ

REDES SOCIALES

www.minegocioabarrotero.com.com