



IDEAS QUE TRANSFORMAN

CHATBOT LUUNA

UNA IDEA CON IMPACTO

Hot Sale • 2025



Dale play aquí para ver la entrevista completa

CREATIVIDAD +
TECNOLOGÍA = SOLUCIÓN

Durante la pasada temporada de Hot Sale, donde la velocidad, eficiencia y creatividad son clave, uno de nuestros colaboradores puso en práctica todo eso... ¡y más!



Queremos que tú también conozcas la historia detrás de la visión que llevó a **Antonio Arizmendi** a desarrollar la herramienta que, al día de hoy, sigue apoyando a la venta.



*“Crecimiento”
La palabra que uso Toño
para describir su sentir en
esta etapa de innovación.*

TRANSFORMAR LA REALIDAD PARA MEJORARLA...

Antonio Arizmendi, Gerente de Distrito de la zona Centro Oriente, no solo cumplió con sus responsabilidades: **desarrolló una herramienta basada en ChatGPT que ayudó a mejorar los procesos de atención, respuesta y búsqueda de información durante una temporada clave como lo es Hot Sale**, aportando agilidad y valor en un momento crítico para la operación.

La herramienta, que combina inteligencia artificial con conocimiento del negocio permitió, entre algunas cosas, reducir y optimizar tiempos de respuesta durante la atención de los clientes en tienda, mejorar el mix de productos y hablar en “combo” cosa que normalmente no se hace.

Este tipo de iniciativas muestran como el talento que tenemos dentro de la empresa puede marcar una gran diferencia **cundo se combina la pasión por el trabajo, la tecnología y las ganas de hacer mejorar las cosas.**



LA MAGIA DETRÁS DE LA VENTA

SOFÁS LUUNA

"EL ÚLTIMO SOFÁ QUE COMPRARÁS EN TU VIDA"

Hot Sale • 2025



Dale play y conoce las "buenas prácticas y consejos" de nuestros gurús

Durante la pasada temporada de Hot Sale 2025, nuestros *Gurús del Sueño* demostraron que **vender no solo es alcanzar metas, sino conectar, emocionar y transformar cada interacción en una experiencia.**

Hoy celebramos a quienes, con pasión y excelencia, impulsaron nuestra nueva categoría de sofás con resultados sobresalientes.

CEREMONIA + PRODUCTO = ÉXITO EN VENTAS



Corfijo Itapalapa - Moisés Ramírez



Peto Lincoln - Daniel Viquez



División del Norte - Armando Gamacho



Country Club - Rita Elizabeth Navarro



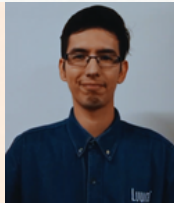
Mazaryk - Gabriela Cisneros



Galerías Guadalajara - Diana Gutiérrez



García Soto - Marcos Varela



Del Valle - Orenio Pineda



Plaza Satélite - Emmanuel Blanco



HACER DE CADA VENTA UNA GRAN EXPERIENCIA PARA EL CLIENTE

Este Hot Sale 2025 no solo fue una temporada intensa, también fue una gran oportunidad para posicionar nuestra categoría de sofás... ¡y algunos de nuestros *Gurús del Sueño* lo hicieron de forma extraordinaria!

Gracias a su **dedicación, enfoque en el cliente y dominio de la ceremonia de venta**, estos vendedores lograron impulsar la categoría con resultados sobresalientes, demostrando que **el talento, la actitud y el conocimiento marcan la diferencia.**

Vender una nueva categoría implica más que cerrar ventas: requiere entender al cliente, conectar emocionalmente con el producto y adaptar la estrategia. Nuestros gurús lo lograron.

Hoy celebramos su capacidad de aprender, aplicar buenas prácticas y superar retos con pasión.



DE CALIDAD A LIDER DE PROYECTOS

1M MATTRESS

LA EVOLUCIÓN DE UN SUEÑO

Zemake 2.0



Dale play aquí para ver la entrevista completa

COMPROMISO +
OPORTUNIDAD =
DESARROLLO PROFESIONAL

En Zebrands creemos en el poder de crecer desde dentro.

Esta es la historia y un ejemplo claro de lo que sucede **cuando alguien levanta la mano, se prepara y trabaja en equipo para transformar su entorno.**



Hace poco más de 4 años, **Pablo Fuentes** ingresó a Zebrands como Coordinador de Calidad en la línea de almohadas en nuestra fábrica.

Desde entonces, ha crecido al ritmo de Zebrands, enfrentando retos que lo llevaron del arranque de líneas de producción... **al liderazgo de uno de los proyectos más complejos de la empresa.**



"Si Zebrands crece, yo crezco..." esto es lo que nos comparte Pablo entendiéndolo que el crecimiento también depende de uno mismo.



GANAS DE APRENDER, VISIÓN DE FUTURO Y MUCHO TRABAJO EN EQUIPO

La historia de **Pablo** es un ejemplo de lo que sucede **cuando alguien levanta la mano y dice: "quiero aprender más"**. Así llegó al proyecto "1M Mattress" (1 millón de colchones), donde, sin saberlo, estaba por convertirse en el Líder del área de Proyectos.

Coordinó la instalación de maquinaria, sistemas eléctricos, red Wi-Fi, obras civiles, tanques industriales, subestaciones, sistemas contra incendio y mucho más. Un proyecto que ha implicado trabajo en días festivos, noches y fines de semana... siempre con el objetivo de no detener la operación y entregar en tiempo récord.

Mientras lideraba todo esto, decidió estudiar Project Management en la UNAM, y su primer logro no se hizo esperar: logró la conexión eléctrica con CFE cuatro meses antes de lo previsto, después de años de intentos por otros equipos.

Hoy, con el 70% del proyecto avanzado, su historia es una muestra clara de lo que se puede lograr cuando hay: **ganar de aprender, visión de futuro y mucho trabajo en equipo.**



DE CALIDAD A LIDER DE PROYECTOS

1M MATTRESS

LA EVOLUCIÓN DE UN SUEÑO

Zemake 2.0



Dale play aquí para ver la entrevista completa

COMPROMISO +
OPORTUNIDAD =
DESARROLLO PROFESIONAL

En Zebrands creemos en el poder de crecer desde dentro.

Esta es la historia y un ejemplo claro de lo que sucede **cuando alguien levanta la mano, se prepara y trabaja en equipo para transformar su entorno.**



Hace poco más de 4 años, **Pablo Fuentes** ingresó a Zebrands como Coordinador de Calidad en la línea de almohadas en nuestra fábrica.

Desde entonces, ha crecido al ritmo de Zebrands, enfrentando retos que lo llevaron del arranque de líneas de producción... **al liderazgo de uno de los proyectos más complejos de la empresa.**



"Si Zebrands crece, yo crezco..." esto es lo que nos comparte Pablo entendiendo que el crecimiento también depende de uno mismo.

GANAS DE APRENDER, VISIÓN DE FUTURO Y MUCHO TRABAJO EN EQUIPO

La historia de **Pablo** es un ejemplo de lo que sucede **cuando alguien levanta la mano y dice: "quiero aprender más"**. Así llegó al proyecto **"1M Mattress" (1 millón de colchones)**, donde, sin saberlo, estaba por convertirse en el Líder del área de Proyectos.

Coordinó la instalación de maquinaria, sistemas eléctricos, red Wi-Fi, obras civiles, tanques industriales, subestaciones, sistemas contra incendio y mucho más. Un proyecto que ha implicado trabajo en días festivos, noches y fines de semana... siempre con el objetivo de no detener la operación y entregar en tiempo récord.

Mientras lideraba todo esto, decidió estudiar Project Management en la UNAM, y su primer logro no se hizo esperar: logró la conexión eléctrica con CFE cuatro meses antes de lo previsto, después de años de intentos por otros equipos.

Hoy, con el 70% del proyecto avanzado, su historia es una muestra clara de lo que se puede lograr cuando hay: **ganar de aprender, visión de futuro y mucho trabajo en equipo.**