

Ericsson
LM

Erico-onito

boletín del departamento de ventas

Compañía Española Ericsson, S. A. • Torre de Madrid, Plaza de España • Madrid, 1.º de febrero, 1967 • N.º 26



CONCURSO 1967

Juegos olímpicos | méjico

Primer Premio: Juegos Olímpicos en México

Se inicia el III Concurso de Ventas Dedicado a los Equipos de «Dirivox»

TAL como se anunció en la reciente Convención de Ventas, realizada en Madrid el pasado día 17 de enero, el presente año estará presidido por el signo «Dirivox», dentro de la amplia constelación de los productos Ericsson. Nuestra Compañía se ha trazado un programa de promoción para la venta intensiva de estos equipos y está resuelta a apoyar la campaña con todos los medios a su alcance.

El día de hoy, 1.º de febrero, se inicia en toda España nuestro III Concurso de Ventas, dedicado exclusivamente a los equipos «Dirivox» y dentro de bases, premios y condiciones totalmente distintos a los que han regido en los Concursos de 1965 y 1966.

La convocatoria a este nuevo Concurso y el establecimiento de premios más interesantes y valiosos se apoya en el evidente éxito alcanzado por las competencias anteriores; el reconocimiento voluntario de la empresa, materializado en una recompensa interesante, ha estimulado la actividad y el esfuerzo de nuestros vendedores, permitiéndonos alcanzar cifras cada vez más elevadas y el consecuente prestigio en el mercado nacional.

Primer premio: Juegos Olímpicos, México

El ganador del III Concurso de Ventas se sentará en las galerías del Estadio Nacional de Ciudad de México para asistir a las competencias de los Juegos Olímpicos 1968, en compañía de su esposa o de la persona a quien desee invitar. El primer premio consistirá en dos pasajes de ida y vuelta a México e incluirá los gastos de alojamiento y alimentación. Además, algunas entradas para asistir a las competencias internacionales más importantes, así como dos bolsas de viaje de 10 mil pesetas cada una, que podrá invertir en «tequilas», «ponchos», «sarapes» o «sombros». (Si lo prefiere, en guitarras «mariachis».)

La hermosa capital americana, heredera de antiguas tradiciones hispánicas; los monumentos arqueológicos de las culturas Maya, Azteca y Tolteca; las fiestas populares, las hazañas deportivas, el contacto con nuevas costumbres, gentes y paisajes distintos... Todo esto será el premio al esfuerzo del primero.

Segundo premio: París

París... dos sílabas de antiguo prestigio que no han perdido su fascinación. París... palabra mágica que nos transporta a boulevares y cafeterías,



bosques y museos, catedrales y malecones, aguas tranquilas bajo los viejos puentes, tumultuosa corriente de lo nuevo y lo distinto, alucinante mundo de color y de contraste. ¡París bien vale una «Dirivox»!

El segundo premio consistirá en dos pasajes de ida y vuelta a la «Ciudad Luz» y dos bolsas de viaje de 10 mil pesetas cada una.

Tercer premio: Torremolinos

Días de playa y de sol entre marejadas internacionales y olas de turistas. Torremolinos: Babel de bolsillo, capital universal de lo pintoresco, cosmopolita y extravagante. Vacaciones en Torremolinos son vacaciones en España y en todos los idiomas.

El tercer premio consistirá en dos pasajes de ida y vuelta a Torremolinos y dos bolsas de viaje de 10 mil pesetas cada una.

Bases para el concurso

Ya hemos hablado de lo que podemos ganar. Hablemos ahora de cómo ganarlo.

Como se ha dicho, el III Concurso de Ventas estará dedicado exclusivamente a los equipos «Dirivox», de distinta capacidad. Y la calificación de los competidores se hará, no según las cifras netas de los pedidos obtenidos, sino según el sistema de puntos que aquí se explica.

● Duración

El Concurso tendrá una duración de 12 meses y, por lo tanto, serán válidos los pedidos recibidos desde hoy hasta el 31 de enero de 1968.

● Equipos

Para los efectos del Concurso se considerarán únicamente los pedidos de Centrales «Dirivox» AKD-847 de 60/90 líneas (bastidor grande); AKD-847 de 30/60 líneas (bastidor pequeño); ARD-631 de 20 líneas, y AMD-628 de 12 líneas, «Dirivox-Junior». También se considerarán instalaciones mayores de 90 líneas.

● Participantes

Participa del Concurso todo el personal de vendedores de Compañía Española Ericsson, cuya labor está exclusivamente dedicada a las ventas.

● Valoración por puntos

La competición se rige por un sistema de puntos, acordados a cada uno de los equipos según la siguiente escala:

AMD-628 de 12 líneas	1 punto
AKD-631 de 20	» 3 puntos
AKD-847 de 30/60	» 4 »
AKD-847 de 60/90	» 5 »

Los equipos mayores de 90 extensiones obtendrán 6 puntos.

● Puntuación mínima

Para considerarse participante en el III Concurso de Ventas, el interesado tendrá que acumular un mínimo de 12 puntos durante el año de duración del mismo. Naturalmente, no existirá ninguna ventaja o prerrogativa en cuanto a la procedencia de los puntos obtenidos. Es decir, significará lo mismo, en lo que al resultado del Concurso se refiere, haber obtenido 5 puntos por la venta de una central «Dirivox» de 90 líneas, que haberlo logrado mediante cinco pedidos de centrales AMD-628 «Junior».

Sin limitaciones

Hasta aquí, las bases y requisitos de nuestro nuevo Concurso, fijadas por la Dirección del Departamento de Ventas. A diferencia de la que acaba de concluir en el mes de noviembre último, esta competición no

(Pasa a la pág. 3.)

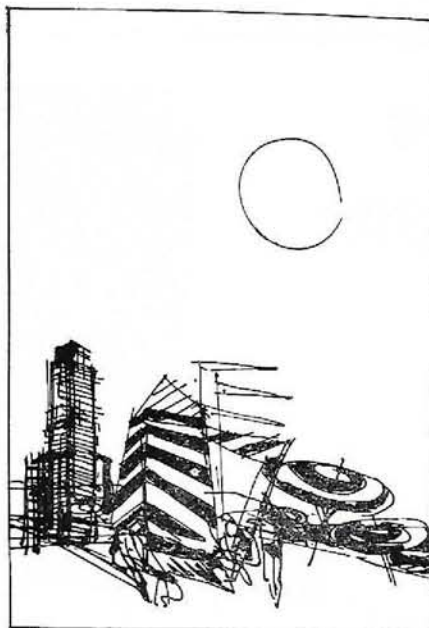
Las centrales "Dirivox": complemento de los equipos "PABX"

tendrá limitaciones en cuanto a determinados equipos, o su valor en pesetas, o los descuentos que puedan beneficiar al cliente. Y, en este sentido, establece un mejor equilibrio entre las personas que han de competir por los tres primeros puestos.

Si se atiende al número de centrales «Dirivox» que hemos venido suministrando regularmente, sin empeñarnos en una campaña específicamente dirigida a esta línea de productos, se observará que las condiciones fijadas para el Concurso no son excepcionalmente duras o difíciles. En cambio, los estímulos acordados por la Compañía para los ganadores son ciertamente interesantes y atractivos.

● El complemento lógico

Quizás algunos de nosotros nos preguntemos: ¿por qué este interés específico en la venta de equipos «Dirivox»? La respuesta es muy sencilla. *Dirivox* constituye el complemento natural y lógico de nuestras centrales «PAX», puesto que es el sistema interno de comunicación en altavoz más perfecto y completo que pueda hallarse en el mercado. Según su capacidad y las necesidades del cliente, la central Ericsson «PAX» resuelve los problemas de comunicación exterior y una parte del tráfico interno. Sin embargo, si el tráfico interno es



intenso —como suele serlo en la mayoría de las empresas modernas— la central telefónica puede quedar sobrecargada. *Dirivox* es la solución correcta para evitar esta sobrecarga, facilitar comunicación rápida a todos los niveles y prestar servicios adicionales que no pueden confiarse a la central telefónica externa.

● ¡Buena Dirivox!

Otro hecho que abona en favor del éxito del nuevo Concurso es el elemento que llamaríamos de «introducción en el mercado». Queremos decir que *Dirivox* no es un equipo desconocido en el medio nacional. Por el contrario, importantes compañías españolas, dentro de la mediana y gran empresa, lo tienen instalado y les presta servicios plenamente satisfactorios. No hay mejor publicidad que el cliente satisfecho. Por fortuna, podemos contar con muchos de estos clientes, cada vez en mayor número, inclusive entre altas esferas de Gobierno y de instituciones oficiales.

Como se sabe, «Dirivox» presta servicios en la Red Nacional de Ferrocarriles Españoles (RENFE), en el Ministerio de Obras Públicas, en el Ministerio de Hacienda y en numerosas instituciones del Estado español.

Deseamos mucha suerte a todos, en la confianza de que el III Concurso de Ventas Ericsson se verá coronado por el éxito más completo. Sabemos también que, igual que en el pasado, la competición se desarrollará en un clima de corrección y deportividad, poniendo en juego la habilidad, empuje y tenacidad de cada vendedor, para que la recompensa sea de los mejores.

¡Buena suerte! ¡Buena *Dirivox*...!

Miguel A. Cánovas Ganó en Ajedrez

El pasado 23 de enero finalizó el «Primer Torneo Ericsson de Ajedrez», con la victoria final de Miguel Ángel Cánovas, de nuestras oficinas de Madrid, quien derrotó en partida de desempate a Emilio Rubio, de la Sección Personal de Getafe. En el tercer puesto quedó Rafael Martín, también de la Torre de Madrid, después de reñida competencia con otros jugadores. A medida que se realizaban las últimas partidas y se despejaban las incógnitas finales, la competencia adquirió extraordinario interés para los aspirantes a los primeros puestos. La colocación final ha sido la siguiente:

1.º Miguel A. Cánovas.	19 puntos.
2.º Emilio Rubio.	17 »
3.º Rafael Martín.	15 »
4.º Luis Rey de Castro.	14 »
5.º Armando Gómez.	12 »
6.º Juan M. García Morales.	10 »
6.º Nemesio Pozo (Empate).	10 »
8.º José A. Donaire.	7 »
9.º José Peinado.	6 »

Otros cinco compañeros de trabajo que se inscribieron en el Torneo, se vieron obligados a abandonarlo, por causas de fuerza mayor.

Ninguno de los participantes resultó invicto, ya que



Miguel Ángel Cánovas, a la derecha, ganador del Torneo, juega su partida con Luis Rey de Castro. Al fondo, Rafael Martín y J. M. García Morales.

en la fecha final, tanto Miguel Ángel Cánovas como Emilio Rubio tenían una derrota y un empate, habiendo alcanzado por lo tanto el mismo puntaje. Esta circunstancia creó mayor interés, ya que ambos jugadores debieron jugar una partida final de desempate, con la consecuente expectativa. Según «dos entendidos», Cánovas y Rubio han sido los jugadores más regulares del Torneo; y Juan Manuel García Morales, el más desconcertante: fue el único que logró derrotar a Cánovas.

Los Premios Del Concurso De Ventas 1966

Durante la Convención de Ventas del pasado día 17, los ganadores del Concurso de Ventas 1966 fueron calurosamente aplaudidos por toda la concurrencia, en el momento de recibir el Diploma respectivo.

Nuestro Director de Ventas, Roberto Krause, anunció que se procedería a entregar simbólicamente los premios otorgados a los vendedores que habían quedado en los primeros lugares, después del reñido Concurso efectuado durante los meses de abril a noviembre de 1966. Carlos Galán Fernández, de la Oficina de Madrid, ganador absoluto de la competencia, fue felicitado por Ake Attevall, Director del Departamento de Telefonía, y por el Director de Ventas, quienes le hicieron entrega de un diploma. Como se sabe, Galán ha obtenido un automóvil «Seat-850».

A continuación, recibieron sus respectivos diplomas Vicente G. Canoyra, ganador del segundo premio —10 días de vacaciones en Palma de Mallorca— y Rafael Gallo, tercero en la colocación final y ganador de un televisor de 11 pulgadas. El Director del Departamento de Telefonía, Ake Attevall, tomó la palabra para felicitar a estos compañeros de trabajo y agradecerles, en nombre de la Compañía, el esfuerzo y la colaboración prestada durante ocho meses para la realización del Concurso. Dijo que, en vista del éxito obtenido y del interés que estas competencias habían suscitado, se espera realizar nuevos Concursos de Ventas con interesantes estímulos al esfuerzo personal.

● Nuevos y mejores incentivos

Como hemos indicado en anterior oportunidad, Carlos Galán tiene el mérito de haber ganado este II Concurso de Ventas, no sólo por una considerable diferencia en las cifras, sino también por haberse mantenido en el primer puesto a lo largo de casi toda la competición, ya que lo ha ocupado durante siete meses consecutivos.

En lo que respecta a Vicente G. Canoyra, ésta es la segunda vez que obtiene un premio, ya que en la competición de 1965 se colocó en el primer puesto y realizó un interesante viaje a Suecia, tomando contacto con la organización de nuestra Casa Matriz y con la apasionante realidad de los países nórdicos. En esta ocasión disfrutará de unas bien ganadas vacaciones en Palma de Mallorca.

Rafael Gallo ha sido el elemento «sorpresa» del Concurso, ya que, a pesar de pertenecer al grupo más reciente de vendedores de nuestra Compañía, logró una importante cifra de ventas, en reñida lucha con Juan Luis Cereijo, de Barcelona.

La experiencia de los dos Concursos realizados ha demostrado que nuestros vendedores responden con el mayor interés y esfuerzo personal a los incentivos propuestos. Por lo mismo, la Dirección del Departamento se esfuerza porque los estímulos y premios sean cada vez más valiosos e interesantes. A lo largo de los próximos 12 meses informaremos sobre el desarrollo del III Concurso y, el 31 de enero de 1968, sabremos quién es el afortunado ganador del «Premio Olímpico», que partirá rumbo a México...



Carlos Galán Fernández,
Primer premio «Seat-850»



Vicente G. Canoyra,
Segundo premio: Palma de Mallorca



Rafael Gallo Bernardo,
Tercer premio: un televisor