



¿Qué significa la salud para ti?

Tu salud es única. Con más de 95 millones de clientes en todo el mundo, cada historia personal de salud nos ayuda a comprender lo que realmente importa: Tú.

Know You Can

7.000 puntos de venta | [axa.es](https://www.axa.es)

*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.

 **paralimpicos**



SUMARIO

01

Editorial

Autor:
Pep Vallori (Presidente)

05

02

EXPOSICIÓN.

De donde venimos, el camino recorrido y lo conseguido. Historia de nuestra profesión. La labor de toda una vida.

06-08

03

BOYACA

10

04

UPS Access Point® y Fenamix de la mano en su V Congreso en Sevilla

11

05

GADMIN

12

06

TALLERES

14-17

07

PONENCIAS

19-21



*Nuestra Apuesta.
Nuestra Revista.*

Editorial

Junta directiva

Presidente:
D. Josep Antoni Vallori Cifre (Balears)

1º. Vicepresidente:
José Mª Herrador Rojo (Madrid)

2ª Vicepresidenta:
Dª. Consolación Millán Bermúdez (Pontevedra)

Secretario:
D. Francisco José Pérez Segovia (Málaga)

Tesorera:
Dª Lydia Esther Montesdeoca Ceballos (Las Palmas)

Vocales

D. Orlando Maestro Ramos (La Rioja)
D. Tomás Aroca Donate (Albacete)
D. José Alfonso Valderde Morilla (Granada)
D. Manuel Anibal Nieto Martín (Salamanca)
D. Maximiliano Álvarez Osambela (Asturias)
Dª Laura Esther Sánchez Lumeras (Cáceres)
D. Francesc Xavier Roig Alemany (Barcelona)

Publica

Federación Nacional De Puntos De Venta Mixtos De Loterías Y Apuestas Del Estado
Camino de las Erillas, s/n
Edificio Invarsa, módulo 314
41920 SEVILLA - TELF. 954 990 554



¡Da un impulso a tu negocio con UPS!

Únete a la red de ubicaciones UPS Access Point™ y empieza a:

- Atraer nuevos clientes y generar ventas adicionales
- Aumentar la lealtad de los clientes existentes
- Generar mayores ingresos sin inversión adicional
- Diferenciarte de la competencia





EDITORIAL



El pasado 8 de marzo, se reunió la Junta Directiva de FENAMIX, para preparar la próxima Asamblea General Ordinaria. Uno de los puntos tratados fue el análisis y valoración del V Congreso Nacional de Fenamix, celebrado los días 18 y 19 de febrero en Sevilla.

Podemos concluir que fue todo un éxito, para nuestros compañeros asistentes, los talleres formativos que se impartieron durante los dos días de Congreso y, es más, el sentir general es que supieron a poco y solicitaron a FENAMIX, que emprendiera iniciativas formativas como éstas.

De los talleres que se impartieron durante el Congreso, en breve, tendréis en el área privada del socio de Fenamix, los videos con sus contenidos íntegros, para que puedas visualizarlos cuantas veces quieras, así como recordar las cuestiones que más te interesaron para tu actividad diaria de venta de las loterías, juegos y apuestas de SELAE.

Además de lo anterior, en FENAMIX, hemos decidido que tenemos que **seguir avanzando en la línea de la formación de nuestros puntos**, para adaptarnos a los nuevos mercados que los tiempos que

vivimos, nos imponen. Así, a partir de abril, todos los miércoles de 16:00 a 17:00, podrás participar en los talleres online que impartirá D. Juan José Amengual (experto en marketing y venta, al que ya conocisteis por su ponencia en el V Congreso). Queremos que hagamos crecer tu negocio y aumentes tus ventas, enseñándote técnicas de venta y marketing, de forma fácil, utilizando herramientas como el Whatsapp, Merchandising en el punto de venta, Google maps, etc... es decir, todos esos recursos que usan las grandes empresas para atraer a más clientes y sacar el máximo rendimiento a sus negocios.

Desde FENAMIX esperamos que estos Talleres se impongan y consoliden entre nuestros socios, porque serán una herramienta importante para afrontar nuestro futuro.

Por último, destacar que seguimos trabajando, para intentar conseguir esas mejoras que nuestra actividad de la venta de los juegos y apuestas del Estado, necesitan.

Pep Vallori
Presidente

EXPOSICIÓN

DE DONDE VENIMOS, EL CAMINO RECORRIDO Y LO CONSEGUIDO.
Historia de nuestra profesión. La labor de toda una vida.



Fenamix presentó, tras un gran trabajo de recopilación, una gran exposición que recorre la historia de los juegos, las herramientas del día a día, la evolución de los boletos, el merchandising de la marca, publicaciones, revistas de la federación y mucho más que se pudo ver y recordar en el fin de semana del V congreso.

A partir de ahora, estará disponible en la secretaría de Fenamix como exposición permanente, con la idea de ir incorporando nuevos elementos de nuestra historia.







¡Vende Lotería y Juegos Activos en Internet!

Ahora tu web **TiendaLoto Plus** incluye una nueva **sección exclusiva**, actualizada cada día, para que tus clientes pueden **jugar números de lotería disponible en el terminal**, además de recibir jugadas de **juegos activos** de tus clientes las 24 horas del día y estén donde estén.

¡Y este 2022, **benefíciate de ser socio de FENAMIX** y disfruta de la **confección gratuita de tu web** y de un **mantenimiento rebajado!**

ASG
LOTERIAS



QuiniWin
La herramienta definitiva

<https://ASG.tienda>

pedidos@asg.es

91 571 67 90

SOLO
349€
AL AÑO (IVA NO INCL.)
PRECIO EXCLUSIVO PARA
SOCIOS DE FENAMIX

BOYACA

BOYACA participó en la exposición de convenios de FENAMIX con un amplio stand donde mostró los productos que ofrece a nuestros asociados, quedaron encantados de la relación profesional que mantuvieron con los asistentes. Os hacemos un breve resumen de los productos que ofertan.

Tu establecimiento actuaría como PUNTO BOYACÁ. Con la función de entregar/custodiar paquetes de la compañía y de los clientes. Puedes hacerlo cumpliendo unos sencillos requisitos:

- Ser socio de Fenamix
- Tener un dispositivo móvil (Android o IOS) o un ordenador con conexión a Internet.

Al adherirte también dispondrás para la venta, Prensa, Revistas y Productos Digitales.

Si todavía no tienes el Punto BOYACÁ ¡SOLICÍTALO!

FENAMIX te puede facilitar que formes parte de esta red y que tu negocio crezca fácilmente.





UPS Access Point® y Fenamix de la mano en su V Congreso en Sevilla

El pasado mes de febrero Fenamix nos brindó la oportunidad de poner cara a muchos de los socios que ya forman parte de nuestra red de ubicaciones UPS Access Point, hablamos todos los días y es importante compartir momentos para fortalecer relaciones con actuales y nuevos socios de Fenamix.

Los socios actuales que ya son UPS Access Point tuvieron la oportunidad de acercarse a nuestro stand para compartir opiniones, hacer consultas, ofrecer sugerencias y afortunadamente recibimos muy buenos comentarios acerca del servicio.

Más de 50 socios potenciales, se acercaron por nuestro stand interesados en formar parte de la red de UPS Access Point, y con mucha satisfacción podemos decir que, desde que se realizó el evento hasta ahora, ya se han unido a la red 30 nuevas tiendas de Fenamix, ¡y creciendo!

Fue la ocasión perfecta para mostrar a los distintos socios las recientes mejoras de nuestra aplicación móvil, y las novedades que UPS Access Point trae para este 2023.

Principalmente el programa **Código Promocional/Shipping Service**, que tuvo una gran aceptación durante el taller “Beneficios de la venta cruzada” donde participamos con una presentación más en detalle y del cual se podrán beneficiar todas aquellas tiendas que tengan impresoras, de igual forma, también presentamos la solución para autogestionar la recogida y entrega de paquetes iPickup que despertó bastante interés entre los asistentes. Pudimos compartir tiempo de calidad con otros sponsors como AXA seguros, Gadmin, Boyacá, Loterías ASG y más, enriqueciéndonos mutuamente con nuestras distintas experiencias en el negocio.

“El evento ha sido un éxito y participar ha sido importante para nosotros pues afianza el compromiso de seguir creciendo con la red de Fenamix” aseguró Arturo Navarro Gutiérrez, Retail Account Manager de los UPS Access Point España quien estuvo presente durante todo el congreso.

Este año el objetivo por parte de UPS es alcanzar los 700 socios de Fenamix en la red de UPS Access Point dado el potencial que aún existe.

“Vamos a seguir creciendo con Fenamix, hablamos de unos 7,000 socios entre todas las provincias de España incluyendo Baleares y Canarias, en esta última también tenemos bastante interés de asentarnos ofreciendo una amplia cobertura. Ser UPS Access Point es un servicio garantizado que ofrece tráfico a las tiendas, aquí simplemente se trata de dar el paso y probar, son todo beneficios”. Recalcó nuestro compañero Arturo.

Gracias a Fenamix por contar con nosotros en su evento de referencia, ¡nos vemos en el siguiente!

Estimados amigos y socios de Fenamix,

Nos dirigimos a vosotros, ya que tan amablemente nos permitís este espacio, para expresar nuestro más sincero agradecimiento por habernos invitado y permitirnos asistir al V Congreso de Fenamix. Fue una experiencia muy enriquecedora para nosotros y que superó nuestras expectativas.

Gadmin®, como empresa que ha estado en el sector tecnológico y desarrollo web especializado en el comercio electrónico para puntos de venta de loterías y apuestas del Estado, por más de 20 años, sabemos lo difícil que es mantenerse al día en un mercado en constante evolución. Admiramos la pasión y la ilusión que vuestra asociación tiene por continuar defendiendo los intereses colectivos de sus asociados y, por supuesto, seguir innovando, para mantener a sus asociados al día en el sector, que como tantos otros, demandan una innovación constante. Nosotros también creemos en la necesidad de estar siempre a la vanguardia de las últimas necesidades tecnológicas de vuestro sector y por ello seguimos intentando dar lo mejor de nosotros.

Fue inspirador para nosotros conocer a tantos asociados y compañeros y tener la oportunidad de compartir nuestras ideas y perspectivas.

Este Congreso ha sido una gran oportunidad para nosotros para aprender de primera mano de todos vosotros, de vuestras necesidades y mejorar nuestro propio enfoque empresarial. Nos inspira para seguir trabajando duro para mantenernos relevantes en nuestro sector y para seguir mejorando nuestros servicios y productos.

También queremos expresar nuestro agradecimiento por el excepcional trato que recibimos por parte de la organización del Congreso. Desde el momento en que llegamos hasta nuestra partida, todo fue perfecto. La atención al detalle y la amabilidad de todos vosotros fue excepcional.

Os deseamos lo mejor en el futuro y esperamos tener la oportunidad de asistir a muchos más Congresos.

El equipo de Gadmin®



LAS VENTAJAS DE SER SOCIO DE FENAMIX

COMO SOCIO DE FENAMIX, DEBES SABER QUE TIENES A TU DISPOSICIÓN:

-ASESORÍA JURÍDICA GRATUITA en todos los asuntos que afectan a tu negocio de Loterías y Apuestas del Estado, tales como cambios de titularidad, de emplazamientos, tributación, jubilación, laboral, seguridad social y cualquier asunto legal que se plantee sobre tu actividad de punto de venta Mixto de la Red de venta de SELAE, todo ello prestado por profesionales abogados especialistas en esta materia.

-MANTENIMIENTO ANUAL DE LA IMPRESORA DE RESGUARDO AZUL DE LA LOTERIA NACIONAL POR SOLO 75€ (más IVA)

-DISTRIBUYE PAQUETERÍA DE AMAZON Y UPS, obteniendo unos ingresos extras para tu negocio, además de atraer a nuevos clientes.

-DISFRUTA DE LAS CONDICIONES ESPECIALES QUE LA CAIXA ha establecido para los socios de FENAMIX en cualquier producto financiero que solicites.

-COMERCIALIZA TELEFONÍA Y OTROS PRODUCTOS EN TU PUNTO DE VENTA, sin inversiones y con las mejores comisiones por ser socio de FENAMIX.

-RECIBE INFORMACIÓN PUNTUAL E INMEDIATA DE TODAS LAS NOTICIAS Y RECOMENDACIONES que afecten a tu actividad de punto de venta Mixto de SELAE.

-UTILIZA FENAMIX PARA HACER LLEGAR A SELAE TUS RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS SOBRE EL DESARROLLO DE TU ACTIVIDAD.

SI AÚN NO ERES SOCIO, ASÓCIATE LLAMANDO al 954 99 05 54 y empieza a disfrutar de todas las ventajas de ser socio de FENAMIX.

¡HAZTE SOCIO!

- Transmisión y cambio emplazamiento del punto de venta. Obligaciones tributarias sobre la transmisión.

Ponente: Joaquín Pino - Abogado

- Jubilación activa del titular.

Ponente: Roberto Tinoco - Jefe del servicio de jubilación de la Seguridad Social



TRANSMISIONES, CAMBIOS DE EMPLAZAMIENTOS DEL PUNTO DE VENTA. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS. JUBILACIÓN ACTIVA.

Con una gran afluencia de socios de Fenamix, en la tarde del sábado, se celebró este taller informativo y formativo, impartido por profesionales especialistas en estas cuestiones.

El mismo fue moderado por D. Jose Luis Dominguez, Director de la Asesoría Jurídica de Fenamix, haciendo, con sus intervenciones e interpelaciones a los ponentes, que el mismo se desarrollara en un tono ameno y distendido, donde la comprensión de los temas jurídicos tratados, llegase a todos los asistentes.

El ponente Joaquín Pino, abogado del Despacho DAP ASESORES, trasladó al público, la normativa y su experiencia profesional, en cuanto a los requisitos y documentación que se debe aportar a SELAE, en los casos de transmisión de la titularidad del punto de venta, bien a algún familiar o a terceros, así como las repercusiones tributarias que genera dicha transmisión. Aconsejó que antes de proceder a la venta del punto mixto, se consideraran los impuestos a pagar por el vendedor, porque la Administración Tributaria, cuando tenga que hacer la declaración de Rente del año, le reclamará el impuesto de la Ganancia patrimonial; es decir, la diferencia entre el precio de adquisición y el de transmisión, a la que le aplicarán entre el 19% y el 23%, dependiendo de los tramos tributarios donde se encuentre dicha ganancia. Este impuesto, si el vendedor no

tiene la precaución de incrementarlo en el precio de venta, le puede suponer una importante merma sobre la cantidad que pretendía obtener por la venta del negocio.

También aconsejó que, en el caso de traslados, oficialmente, se comunicara dicho hecho al Delegado Territorial de SELAE, para obtener su opinión sobre si la zona que pretende abandonar, se queda desabastecida de puntos de venta y si la zona a la que pretende irse, se satura de puntos de venta de SELAE. Esta circunstancia es fundamental para obtener el informe favorable de SELAE al traslado.

En cuanto a la Jubilación Activa, intervino D. Roberto Tinoco, jefe de pensiones de la Seguridad Social en Sevilla. Sus explicaciones se centraron en la jubilación activa, que permite al titular seguir trabajando en su punto mixto y cobrar la pensión, si ya le ha llegado la edad de jubilación. Destacó el año que tiene que esperar el futuro jubilado, desde que cumple esa edad, para poder acceder a esta modalidad de jubilación activa. Además, explicó los diversos supuestos aplicables a todos los interesados en esta modalidad de jubilación.

El taller finalizó con un turno de preguntas por parte de los asistentes, donde cada cual, expuso sus casos particulares y recibió la respuesta adecuada por parte de los ponentes.

El taller puede visualizarse íntegramente en www.congresofenamix.org



SALÓN CONVENCIONES TALLER 16:00-18:00

Moderador: Maxi Álvarez

- Combinaciones condicionadas y reducidas mediante programas informáticos.

- Comercialización de Peñas

Ponente: Moisés Lozano - Quiniwin

Ponente: Francisco Pérez - Secretario Fenamix



TALLER 2 COMBINACIONES REDUCIDAS Y CONDICIONADAS MEDIANTE PROGRAMAS INFORMATICOS Y COMERCIALIZACION DE PEÑAS.

En el Salón Congreso, por la gran afluencia de asistentes, a las 16:00H del sábado 18 de febrero, dio comienzo el Taller programado de reducidas y condicionadas, así como de gestión de peñas.

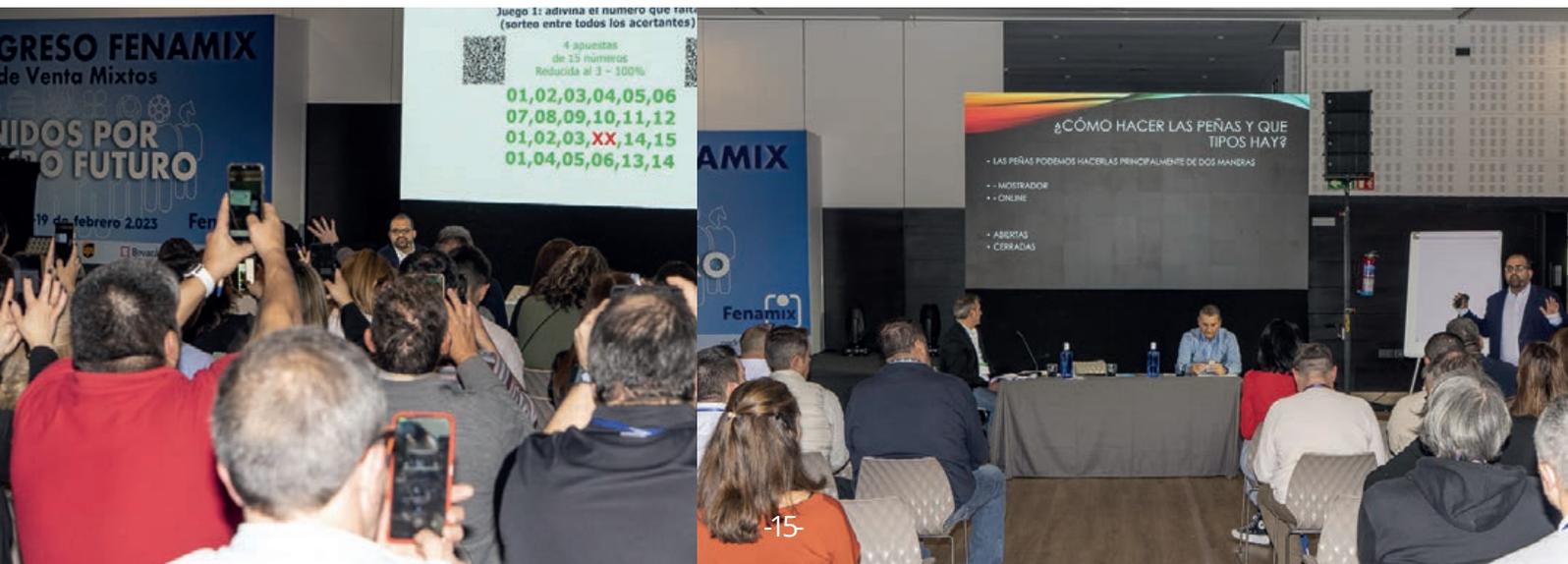
Dicho taller estuvo moderado por Maxi Alvarez, presidente de la Asociación de Asturias y miembro de la Junta Directiva de FENAMIX.

Actuó como ponente del taller de combinaciones reducidas y condicionadas, Moisés Lozano, de la empresa especializada en programas informáticos de estas características QuiniWin. En su exposición hizo un recorrido explicando lo que era y como se hacían esas combinaciones reducidas sobre los distintos juegos de SELAE, aplicando técnicas matemáticas, ya comprendidas en los programas informáticos que se comercializan al respecto, y los resultados de aplicar estas técnicas sobre las apuestas. En definitiva, animó a los puntos de venta a utilizar estas herramientas informáticas, porque los clientes podían conseguir más premios, lo que conllevaba

una fidelización de los mismos al punto de venta. Además, hizo un concurso entre los asistentes, por el que regaló cuatro programas informáticos de los comercializados por QuiniWin.

En el Taller de Peñas, bajo el título “El maravilloso y peligroso mundo de las Peñas”, intervino Francisco Perez Segovia, Presidente de la Asociación de Málaga y Secretario de FENAMIX. Destacamos la gran importancia del ponente en la gestión de Peñas en su establecimiento mixto de Málaga “El boquerón de oro”. Hizo un repaso a su actuación diaria en su punto de venta, comercializando las peñas que él mismo organiza para sus clientes y sobre los distintos juegos de SELAE, con excepción de la Lotería Nacional, todo ello tanto presencialmente (en el mostrador), como on line, así como la modalidad cerrada o abiertas. Explicó como elaboraba las participaciones, el listado de participantes, la forma de promocionarlas, así como el pago de premios, si resultaban agraciadas.

El taller íntegro puedes visualizarlo en el área de socios de www.congresofenamix.org.





BENEFICIOS DE LA VENTA CRUZADA MEDIANTE LOS CONVENIOS COMERCIALES DE FENAMIX.

Moderado por el Vicepresidente de Fenamix, Jose María Herrador, de 18,30h a 20,30h de la tarde del sábado, se desarrolló el taller informativo, sobre los convenios - que en la actualidad tiene firmados FENAMIX, con importantes compañías y empresas del ámbito nacional y de los que, aproximadamente, tres mil puntos mixtos, socios de Fenamix, disfrutaban de sus ventajas.

Acompañaron a nuestro Vicepresidente, como ponentes del taller, Alfonso Ruiz, representante de la BOYACÁ y Arturo Navarro, representante de UPS.

Por parte de UPS se destacó la buena acogida entre los puntos de Fenamix adheridos al reparto de paquetería, suponiendo un negocio complementario muy importante, porque atrae nuevos clientes que, además de retirar su paquete, adquieren otros productos del establecimiento. Anunció que, en los próximos meses,

UPS ampliaría su catálogo de servicios remunerados, que podrán prestar los puntos de venta.

El representante de BOYACÁ informó a los asistentes de los recientes convenios suscritos con FENAMIX, tanto para la entrega de paquetería, que vendrá a completar el servicio que los puntos ya prestan con AMAZON y UPS, así como del convenio para la venta de prensa y revista en los puntos mixtos, socios que quieran adherirse al mismo.

A continuación, se abrió un turno de preguntas de los asistentes a los ponentes, que resultó muy esclarecedor y atractivo.

Por último, el moderador, antes de dar por concluido el taller, hizo una breve reseña de todos los convenios suscritos por FENAMIX, de los que pueden beneficiarse los socios, tales como La Caixa, Amazon, CSQ, ASG, GADMIN, IGT, etc.





VENTAS POR INTERNET Y CASOS DE ÉXITO / REDES SOCIALES Y POSICIONAMIENTO SEO.

Moderado por el Directivo de Fenamix, Xavi Roig, de 18,30h a 20,30h de la tarde del sábado, se desarrolló el taller informativo, sobre la venta por internet, las redes sociales y el posicionamiento seo, se intentó realizar bajo la premisa de la dificultad que entraña resumir en un par de horas, un área tan grande como supone este conocimiento.

Acompañaron a Xavi, como ponentes del taller, Antonio Carpio de ASG y Jorge C. Sanz de la agencia espaciosCreativos.

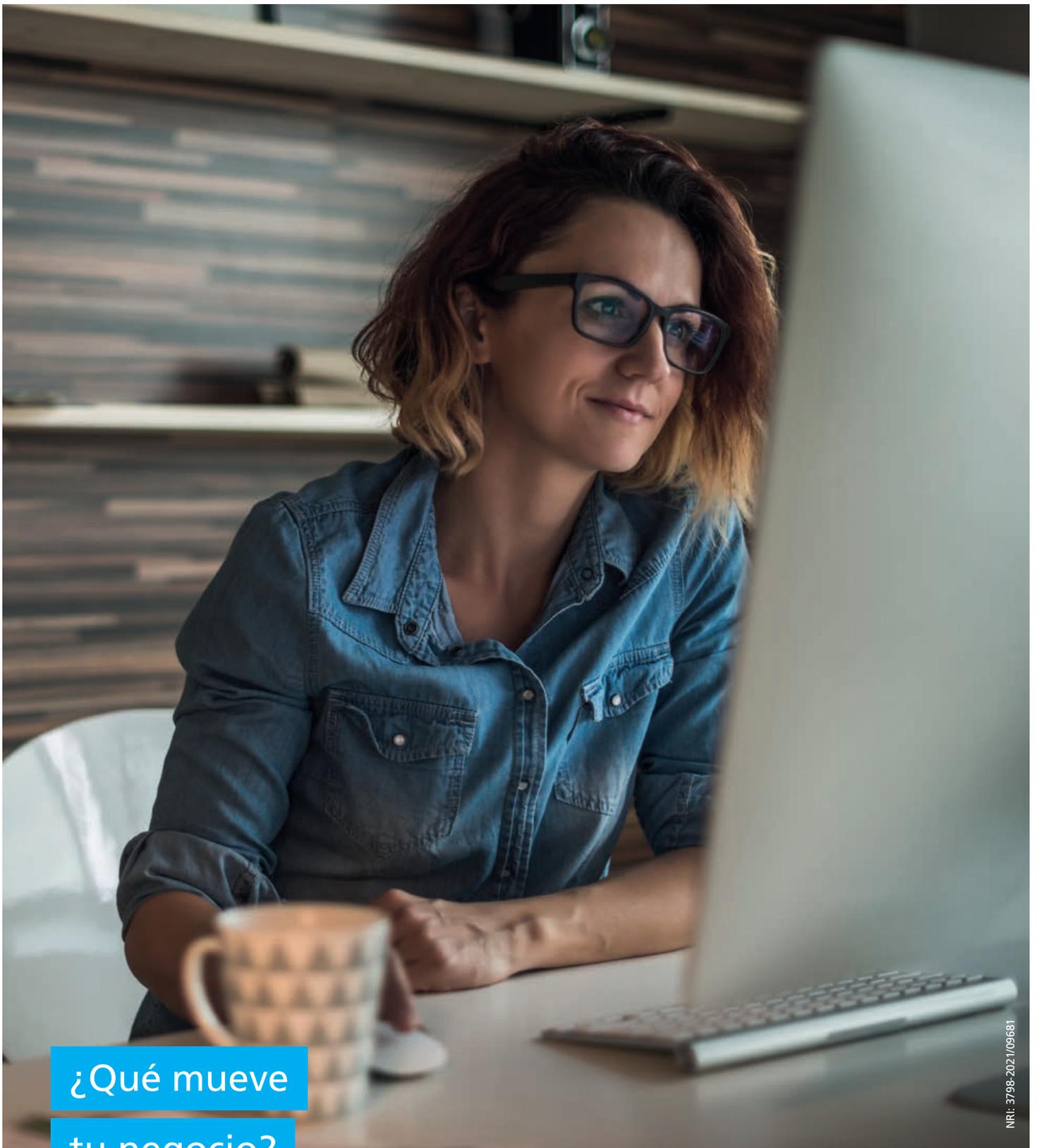
Por parte de ASG se explicó cómo funciona actualmente la venta por internet, la evolución que ha tenido y la manera de implementar esto en nuestros comercios. Mostró la plataforma de juego que ellos desarrollan y su uso. También dio detalles de cómo se usa la campaña de navidad para fidelizar a clientes.

El representante de espaciosCreativos, explicó la forma en que se puede realizar un seo local a través del perfil de empresa de Google (antiguo My Business) y la importancia de tenerlo bien creado, el uso de NAP, de la geolocalización de las imágenes, de cómo todo importa a la hora de posicionarnos en el buscador. También habló de la importancia de las reseñas y como ofrecérselas a nuestros clientes por medio de un QR.

Xavi Roig habló sobre las redes sociales, su uso y su impacto. De cómo nada tiene que ver con lo que creemos conocer de ellas. Y cómo realmente debemos usarlas.

A continuación, se abrió un turno de preguntas de los asistentes, que resolvieron las dudas generadas durante el taller.





NRI: 3798-2021/09581

¿Qué mueve tu negocio?

Tu dedicación y nuestro apoyo, ahora y siempre

Si eres autónomo, profesional colegiado, emprendedor, tienes un comercio o una microempresa, en CaixaBank cuentas con todo el apoyo de nuestros gestores especializados, quienes trabajarán para ofrecerte las soluciones que mejor se adapten a tu negocio.

www.CaixaBank.es/Negocios



- Irregularidades contractuales más frecuentes

ANTONIO PÉREZ - Jefe Departamento de Inspección
Subdirección de Red de Ventas - SELAE



PONENCIA ANTONIO PEREZ

D. Antonio Pérez, Jefe del Departamento de Inspección de SELAE, impartió una sesión informativa a los asistentes al Plenario del V Congreso Nacional de Fenamix, en la mañana del 19 de febrero, sobre los principales cometidos de la Inspección de SELAE en la finalidad de que los mismos cumplan con sus obligaciones contractuales.

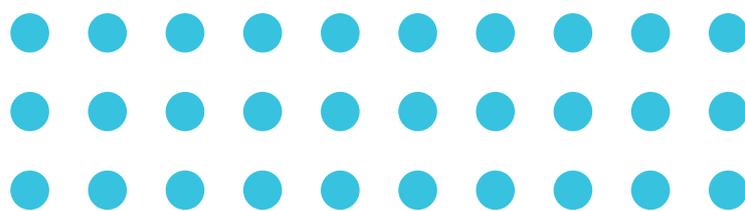
Entre las funciones destacó los requerimientos por escrito que efectuaba a los puntos de venta para que se ajustasen en sus actuaciones al contrato suscrito, propuestas de medidas correctoras, visitas de inspección y ejecución de resoluciones.

Manifestó que el espíritu de SELAE no era cerrar puntos de venta, salvo expedientes graves tales como la venta a menores de 18 años, sanciones penales al punto de venta, apropiaciones de premios y el mantener descubiertos en el pago semanal a SELAE de la recaudación de los juegos.

Hizo una amplia descripción de las obligaciones del titular del punto de venta en el desarrollo de su actividad, tales como mantener la póliza de caución, disponibilidad del local, no cambiar de ubicación, ni titularidad, sin previa autorización de SELAE, venta de los productos de juego a los precios indicados por SELAE, limitaciones a la publicidad del punto de venta, etc.

Terminó su intervención atendiendo las preguntas que le hicieron el público asistente.

Pueden visualizar su ponencia en:
www.congresofenamix.org,
en el área de socios.



- Tramitaciones de traslados y cesiones.

BEATRIZ LÓPEZ - Departamento de Gestión de la Red Comercial.
Subdirección de Red de Venta - SELAE



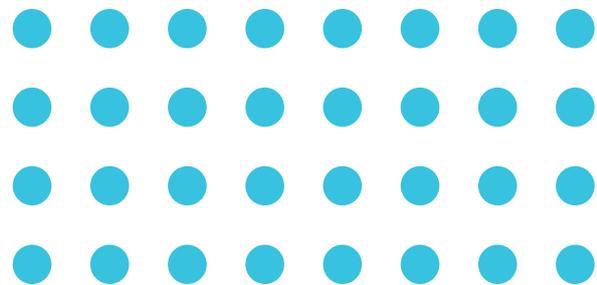
PONENCIA BEATRIZ LOPEZ

D^a Beatriz López, Jefa del Departamento de Gestión de la Red Comercial de SELAE, explicó a los asistentes, durante la segunda hora de ponencias del plenario de la mañana del domingo 19 de febrero, sus cometidos en la Subdirección General de la Red de Ventas.

Explicó detalladamente los criterios generales utilizados por SELAE para aprobar los expedientes de traslados de los puntos de venta solicitados, donde se tenían en cuenta criterios comerciales, donde se analizaba si ese traslado suponía un incremento para la marca SELAE, una mayor comercialización de los juegos, así como una mejora de la imagen comercial, todo ello atendiendo, también a otros factores tales como el que la zona originaria desde la que se traslada, no quede desabastecida de puntos SELAE y que a la que pretende trasladarse, no se sature de puntos SELAE, para lo cual se valoran los índices de población.

Por último, hizo una detallada exposición de la documentación a presentar a SELAE, tanto en los cambios de emplazamientos de los puntos de venta, como en los cambios de titularidad.

Pueden visualizar su ponencia en:
www.congresofenamix.org,
en el área de socios.



- Técnicas de venta - Cómo potenciar las ventas en el punto de venta.

JUANJO AMENGUAL - Marketing B2B



PONENCIA JUANJO AMENGUAL

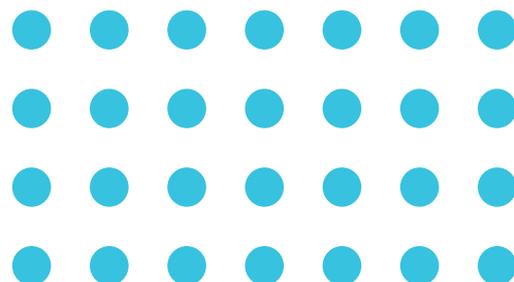
D. Juan Jose Amengual, especialista en marketing y miembro de la empresa MARKETING B2B, impartió a los asistentes al V Congreso Nacional de FENAMIX un taller sobre Técnicas de venta y cómo aplicarlas para potenciar las ventas en los negocios que conforman la red de venta de SELAE.

Mediante videos muy instructivos, transmitió y mostró como se pueden incrementar las ventas en un 50%, con prácticas sencillas, sin necesidad de redes sociales y actuando con las gentes del barrio donde el punto mixto está ubicado. Puso ejemplos y respondió a las preguntas que le hacían desde el auditorio.

Dado el gran interés de este taller y a petición de los participantes, FENAMIX, a partir del 12 de abril, todos los miércoles de cada mes, de 16,00h a 17,00h, tiene programado una serie

de cursos de marketing, para incrementar las ventas, impartidos telemáticamente por el Sr. Amengual, y al que pueden asistir los socios de FENAMIX, que previamente lo soliciten.

Pueden visualizar su ponencia en:
www.congresofenamix.org,
en el área de socios.



HAZTE SOCIO DE FENAMIX



La Federación Nacional de Puntos de Venta Mixtos (FENAMIX) nació en el año 1.993 con el objetivo de defender y promocionar los derechos e intereses del colectivo de puntos mixtos que conforman la Red de Ventas de la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE).

En la actualidad, ya son más de 4.500 puntos asociados a la Federación a través de las distintas Asociaciones Provinciales integradas y que forman parte de FENAMIX.

FENAMIX lucha diariamente por la consecución de los objetivos y reivindicaciones más primordiales del colectivo al que representa, llegando a convertirse en el único interlocutor oficial de la Red Mixta ante SELAE, y otras instituciones y organismos públicos y privados.

FENAMIX, desde su constitución, ha aportado ante SELAE innumerables propuestas y sugerencias en orden a la renovación y adaptación continua de los puntos mixtos a las necesidades de los apostantes.

Entre los abundantes logros, es necesario recalcar la incesante lucha de esta Federación para que la comercialización, por parte de los puntos mixtos, de la Lotería Nacional se hiciera realidad; y lograr, años más tarde, la implantación del nuevo resguardo azul por terminal, cuyo formato resulta mucho más atractivo que el anterior ticket, propiciando ello un incremento notable y generalizado de las ventas de este sorteo.

TODO SON VENTAJAS.

Además, FENAMIX cuenta con un amplio abanico de servicios y prestaciones dirigidas a sus asociados. En este sentido, los afiliados a FENAMIX tienen a su disposición una Asesoría Jurídica, Laboral y Fiscal para tratar todos los temas inherentes al punto de venta y la relación de éste con la Sociedad Estatal. Los socios se beneficiarán, también, de condiciones comerciales y económicas ventajosas gracias a los convenios de colaboración que FENAMIX tiene concertados con diferentes entidades, tales como La Caixa, Amazon, CSQ, ASG, UPS, Axa, etc...

No podemos seguir avanzando en la lucha de nuestras reivindicaciones sin la UNIÓN de todo el COLECTIVO...

**JUNTOS
SOMOS
MÁS FUERTES**



BOLETIN DE INSCRIPCIÓN

D/D^a.....

RECEPTOR N°..... D.N.I./N.I.F.....

PRIMERA ACTIVIDAD.....

C/. N°..... COD. POSTAL

POBLACIÓN PROVINCIA

TELEFONO MÓVIL E-MAIL

Se afilia a la **Asociación FEDERACION NACIONAL DE RECEPTORES MIXTOS (FENAMIX)** comprometiéndose a cumplir sus Estatutos y a pagar la cuota anual de socios, lo que le da derecho a participar en los actos y servicios que FENAMIX tengan establecidos

....., a de de 20.....
(Firma)

DATOS DOMICILIACIÓN BANCARIA

TITULAR DE LA CUENTA

BANCO/CAJA DOMICILIO ENTIDAD

COD. POSTAL POBLACIÓN PROVINCIA

IBAN BANCO SUCURSAL D.C. Nº. CUENTA

.....

Los datos de carácter personal que Vd. nos facilita serán utilizados por FENAMIX y su Asociación Provincial en la finalidad de mantenerle informado de todas las actividades y servicios asociativos, así como para informarle de los convenios comerciales de los que puede beneficiarse. Dichos datos están incorporados a un fichero custodiado por FENAMIX en Camino de las Erillas, S/N Edificio INVARSA, Módulo 314, 41920 de San Juan de Aznalfarache (SEVILLA) con arreglo a las medidas de seguridad requeridas por el Reglamento General de Protección de Datos de carácter Personal. Usted tiene derecho a acceder a la información que le concierne y a rectificar, cancelar y oponerse al tratamiento de dicha información, dirigiéndose a secretaria@fenamix.org y/o llamando al teléfono 954 99 05 54.

ACEPTO
(FIRMA)

Hacer juntas el viaje que nos prometimos

SORTEOS DE
JUEVES Y
SÁBADOS
TU SUEÑO Y EL DE LOS TUYOS



JUEGA CON RESPONSABILIDAD



 **LOTERÍA
NACIONAL**

 **LOTERÍAS
Y APUESTAS DEL ESTADO**