

NEWSLETTER IOCA GROUP

No. 27

VENDER NO ES CRECER

El crecimiento real se construye
con estrategia, no por impulso.

MAYO, 2026

¿ESTAMOS VENDIENDO... O REALMENTE CRECIENDO?

En mayo nos hacemos una pregunta esencial: ¿estamos vendiendo productos o estamos creando crecimiento real para nuestros clientes?

En esta edición miramos el negocio desde donde importa: más rentabilidad por transacción, mayor rotación, mejor uso del espacio y decisiones logísticas más inteligentes.

Hablamos de cross selling con bundles inteligentes, displays que deben demostrar ROI, planificación logística en tiempos movidos y novedades clave de nuestras marcas.

También celebramos la llegada de RIVACASE® al portafolio IOCA, una marca que amplía nuestra capacidad de ofrecer soluciones más completas, útiles y rentables.

En IOCA creemos que crecer no es vender más por impulso. Es construir negocio con método, visión y ejecución. Bajo el enfoque de preeminencia, el cliente no es solo comprador: está bajo nuestra protección estratégica.

VER MÁS

CONTÁCTANOS

Ana Mari

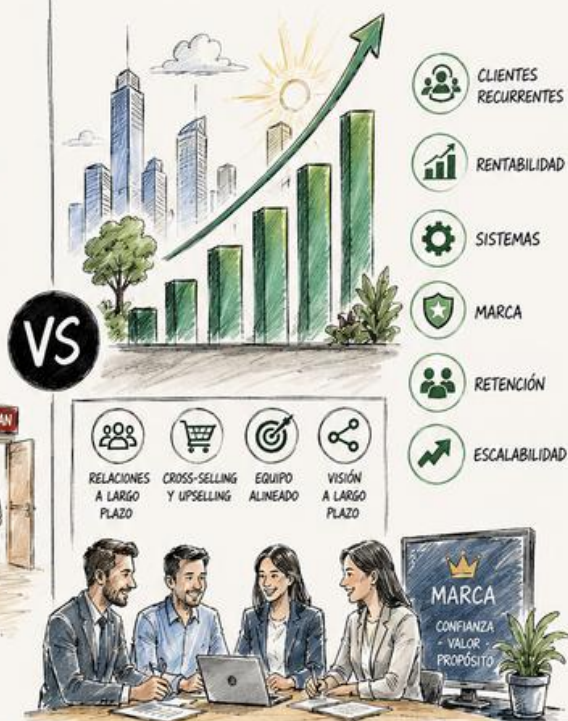
¿ESTAMOS VENDIENDO O REALMENTE CRECIENDO?

VENDER GENERA MOVIMIENTO.
CRECER CREA VALOR SOSTENIBLE.

SOLO VENDIENDO



REALMENTE CRECIENDO



MOVIMIENTO SIN DIRECCIÓN
DEPENDE DE PROMOCIONES
CRECIMIENTO FRÁGIL Y COSTOSO



VALOR SOSTENIBLE
SISTEMAS QUE ESCALAN
CRECIMIENTO RENTABLE
Y DURADERO



ACTUALIDAD

IOCA

IOCA VISION 360: DE VENDEDORES A ASESORES DE CRECIMIENTO

Muchas capacitaciones terminan cuando acaba la sesión. **IOCA VISION 360** cambia esa historia: convierte el entrenamiento comercial en acción real, hábitos consistentes y mejores resultados en punto de venta. Su modelo ayuda a que los equipos vendan con más criterio, representen mejor la marca, reduzcan errores y ejecuten con mayor velocidad. Una oportunidad para transformar conocimiento en ventas, adopción y crecimiento sostenible

VER MÁS

CONTÁCTANOS





ALERTA LOGÍSTICA GLOBAL

El transporte aéreo enfrenta incrementos de tarifas de hasta +70%, junto a menor capacidad y posibles retrasos en rutas clave. No es solo un tema de costos... es un cambio en las reglas del juego.

La diferencia hoy está en anticiparse, acelerar órdenes de compra y construir inventarios de seguridad.

¿La clave? El efecto compuesto: compras constantes que estabilizan el costo total.

Quien planifica, protege su margen.

Quien reacciona... paga el precio.

VER MÁS

CONTÁCTANOS



EL EXHIBIDOR NO ES MARKETING ES RENTABILIDAD

En retail, un exhibidor no es decoración: es un activo que debe generar retorno. En IOCA medimos su impacto por ventas incrementales, no totales. La fórmula es clara: unidades adicionales $\times$ margen $\times$ 8 semanas, menos el costo amortizado. La torre impulsa visibilidad y aumenta el ticket al activar ecosistemas como myFirst. El display optimiza eficiencia y capital. Si el ROI supera 2x, se justifica; si pasa 4x, se ejecuta sin fricción. Aquí no hay intuición: hay números que convierten espacio en rentabilidad.

VER MÁS

CONTÁCTANOS

ROI

UN DISPLAY NO ES DECORACIÓN. DEBE GENERAR ROI.

Una forma clara de verlo:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Icono de bolsas} & \times & \text{Icono de dólar} & \times & \text{Icono de calendario} & - & \text{Icono de caja} & = & \text{ROI} \\ \text{Unidades} & & \text{Margen} & & \text{8 semanas} & & \text{Costo del} & & \\ \text{Incrementales} & & & & & & \text{display} & & \end{array}$$

Ejemplo simple con productos myFirst:

+8 unidades por semana

\$12 de margen por unidad

8 semanas = \$768

Costo del display = \$150

ROI = \$618

4X
RETORNO

DISPLAY DE
MOSTRADOR =
MAYOR EFICIENCIA



MIDE VENTAS INCREMENTALES,
NO VENTAS TOTALES



Insight Retail:

EL ROI REAL VIENE DE
LAS VENTAS DEL ECOSISTEMA
(Smartwatch + Audífonos + Cámara)



CONVIERTE EL ESPACIO DE RETAIL EN GANANCIA

LOS BUNDLES YA NO VENDEN DESCUENTOS, VENDEN SOLUCIONES.

En 2026, el retail cambió: los bundles ya no se tratan de descuentos. En IOCA, impulsamos la "Arquitectura de Valor" para combatir la fatiga de precios. No vendemos rebajas, sino soluciones que elevan el estilo de vida sin sacrificar el margen. El secreto: el "Moment-Based Framing", nombrar kits por su resultado y no por categoría. ¿Sabías que Rhode Skin triplicó sus ingresos mensuales con este enfoque?. Descubre cómo transformar tus packs en experiencias de alto valor en nuestra nota completa.

VER MÁS

CONTÁCTANOS



CONOCE NUESTRAS MARCAS

**(LANZAMIENTOS,
REVIEWS)**



JLAB ENTRA DONDE LAS DECISIONES SE TOMAN

Cuando **Lenovo** muestra una marca en su propio ecosistema, no está recomendando... **está validando.**

Y hoy, JLab aparece dentro de esa experiencia.

No es un detalle menor:

- Presencia en su entorno digital
- Replicación en retailers globales
- Aceleración en la decisión de compra

Lo que empieza como visibilidad, termina como estándar.

La pregunta no es por qué JLab está ahí...

Es quién será el próximo en entender lo que esto significa.

VER MÁS

CONTÁCTANOS



EL BASS CRECIÓ PORQUE TÚ CRECISTE

El cliente que antes patinaba, hoy levanta pesas. No cambió de marca. Cambió de rutina. Skullcandy tampoco.

El bass sigue ahí. Pero ahora suena diario. En el gym, en la junta, en la calle.

Por eso nació Crusher Evo. Por eso existe Crusher ANC 2. Por eso Smokin' Buds es la entrada sin pedir perdón.

No son audífonos "premium". Son audífonos para una vida que subió de nivel.

La calavera no se fue. Solo empezó a sudar más.

¿Listo para sentir por qué tu piso de venta lo necesita?

VER MÁS

CONTÁCTANOS

EL CLIENTE CRECIÓ. EL AUDIO TAMBIÉN.

MISMA CALAVERA, DIFERENTES ETAPAS



CUANDO UNA MARCA CREA EXPERIENCIA, DEJA DE COMPETIR POR PRECIO.

En IOCA Group vemos una señal clara de hacia dónde se mueve la categoría: **myFirst** no solo crece en distribución global, también está creando espacios propios para que las familias vivan la tecnología infantil de una forma más segura, creativa y conectada. Con nuevas Experience Stores en Malasia, presencia activa en Singapur, expansión en grandes retailers y una propuesta impulsada por myFirst Circle, la marca está demostrando que el futuro del KidsTech no se gana solo con producto, sino con ecosistema, experiencia y propósito.

VER MÁS

CONTÁCTANOS





FALLOUT YA NO SOLO SE VE. AHORA SE USA.

GUNNAR convierte la cultura pop en una oportunidad de venta con su colaboración junto a **Amazon Studios: Fallout: New Vegas – Lucky 38**. Más que lentes gamer, es un producto coleccionable que une estilo, protección visual y deseo inmediato. Su lanzamiento conecta con gamers, **fans de Fallout**, creadores y profesionales digitales. Para el retail, significa tráfico, ticket promedio más alto y compra por impulso. La pregunta es: ¿tu tienda capturará esta demanda?

VER MÁS

CONTÁCTANOS

Fallout



Welcome to the



GUNNAR

©/™ 2025 Zowiller © 2025 Amazon Games Studios LLC

The HOUSE

ALWAYS WINS



Fallout | GUNNAR

© 2013 Bethesda Game Studios LLC



Fallout | GUNNAR

© 2013 Bethesda Game Studios LLC



FAST FIT IN A BOX DE PANZERGLASS

FastFit in a Box de PanzerGlass® elimina la mayor barrera del e-commerce en protección: la instalación. Ahora el usuario compra online y lo instala solo, sin errores ni fricción. Esto transforma la categoría en una oportunidad real de crecimiento para retailers y marketplaces: mayor conversión, más attach rate y ventas por bundle en iPhone, Samsung y más. La protección deja de depender de tienda y pasa a ser una venta digital escalable.

Activa FastFit hoy y convierte cada smartphone en una venta adicional.

VER MÁS

CONTÁCTANOS

MP4



MP4

PLACE YOUR PHONE

PULL ↓ THE TAB

FASTFIT IN-A-BOX
FLAWLESS INSTALLATION EVERY TIME

Panzer Glass®
CLEAR ULTRA-WIDE FIT
SCREEN PROTECTOR

Q25
0.25mm
MICROBUBBLE FREE

Screen Protection Test:
Samsung | Galaxy S26+

1. Peel the backing off the screen protector and align it with the phone's screen.
2. Press the screen protector onto the phone's screen.
3. Rub the screen protector with the provided cloth to remove any air bubbles.

QR Code



RIVACASE LLEGA PARA PROTEGER LA VIDA DIGITAL EN MOVIMIENTO.

RIVACASE llega al portafolio de IOCA GROUP como una marca alemana clave para completar el ecosistema de protección, movilidad y productividad digital en Latinoamérica. Mochilas, sleeves, maletines, accesorios de energía y soluciones para laptops, Apple, viajeros, estudiantes y profesionales se integran ahora a una propuesta regional con diseño funcional, materiales resistentes, enfoque sostenible y ADN europeo. ¿Por qué esta alianza puede abrir una nueva categoría de crecimiento para el retail tecnológico? Descúbrelo en la noticia completa.

VER MÁS

CONTÁCTANOS





EL RETAIL QUE VIENE NO SE IMPROVISA

En esta edición queda claro: el retail ya no premia la reacción, sino la estrategia. Desde cómo entrenas a tu equipo, hasta cómo planificas tu logística, diseñas tus exhibidores o construyes tus bundles... todo impacta directamente en tu rentabilidad. El patrón es uno: menos intuición, más sistema. Menos precio, más valor. Este es solo el comienzo. En la próxima edición, profundizaremos en nuevas palancas de crecimiento para seguir construyendo ventaja competitiva real. ¿Estás listo para el siguiente nivel?

PRÓXIMA EDICIÓN



CONTÁCTANOS

RESPALDO Y COMPROMISO LOCA



ATENCIÓN AL CLIENTE: SOLUCIONES RÁPIDAS

En IOCA Group sabemos que tu tiempo es valioso. Por eso ofrecemos un servicio de atención al cliente rápido, cercano y siempre disponible para ayudarte cuando lo necesites.

CONTÁCTANOS

GARANTÍA Y RESPALDO

Si surge algún inconveniente con nuestros productos, nuestro equipo de soporte trabajará para resolverlo en un máximo de **48 horas**.

HAZ CLICK AQUÍ

RESPONSABILIDAD SOCIAL: COMPROMISO CON EL FUTURO

En IOCA Group creemos en el poder de los pequeños cambios para generar un impacto positivo. Por ello apoyamos iniciativas sociales y ambientales que contribuyen a construir un futuro más sostenible.

VER MÁS





CONTÁCTANOS

COMERCIAL



Daniel Herrera
Director de Negocios
dherrera@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Panamá



Stefano Petricca
Director de Nuevos Negocios
spetricca@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Miami



Daleyvis Colina
Consultor de Negocios
dcolina@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Leny Zambrano
Business Support
lzambrano@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Miguel Díaz
Consultor de Negocios
cs02@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Julio Loaiza
Gestor de calidad
jloaiza@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Costa Rica



María Pérez
Consultor Estratega
mrperez@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Rep. Dominicana



Rafael Camaran
Customer Success
cs04@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Joel Calderón
Consultor de Negocios
jcalderon@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
El Salvador



Aquiles Rojas
Customer Success -
Desarrollador
dn01@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela

ATC



Antonella Chiera
Customer Experience
atc@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Rep. Dominicana

POST VENTA



Zoraya Paschalides
Servicio Técnico y Garantía
warranties@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
España

ADMINISTRATIVO



Deyci Sayago
Directora Finanzas
administracion@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Ana Luisa Alcalá
Ger. de Logística Regional
logistica@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Yosselyn Mendoza
Coord. Crédito y Cobranza
administracion@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Ricardo Petrillo
Coord. de Suministro y
Soporte Comercial
comp01@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela

IOCA
group



www.iocagroup.com