



**PLAN ESTRATEGICO DE VENTAS VIGENCIA 2026**



**LOTERÍA DEL QUINDÍO  
PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS**

Código: GCS-D-04

Versión: 12

Fecha de aprobación:  
26/01/2026

Página **2** de **10**

**Tabla de contenido**

Introducción .....	3
1. Objetivo estratégico .....	4
2. Objetivos específicos .....	4
3. Alcance .....	4
4. Comercialización .....	4
5. Ventas .....	6
6. Estrategias Comerciales.....	6
6.1 Desarrollo de juegos promocionales.....	6
6.2 Campaña alusiva a los felices ganadores.....	7
6.3 Estrategia “Historias de vidas inspiradoras” .....	7
6.4 Mantener y fortalecer las ventas virtuales de la Lotería .....	7
6.5 Estrategia comercial para mantener o incrementar las ventas .....	7
6.6 Difusión de la campaña de promoción de ventas en línea – Botón PSE .....	7
6.7 Suscripción de clientes al Club de Abonados.....	8
6.8 Plan de incentivos dirigido a los suscriptores del Club de Abonados.....	8
6.9 Programa de Responsabilidad Social para los loteros.....	8
6.10 Plan exequial para los loteros.....	8
6.11 Implementación de la estrategia “Plan Colillas” .....	8
6.12 Replicar la campaña “Vender lotería paga” .....	9
6.13 Fortalecimiento de redes sociales y comunicación digital.....	9
6.14 Comunicación estratégica promocional.....	9
7. Seguimiento, evaluación y control .....	9
8. Conclusión .....	10



**LOTERÍA DEL QUINDÍO  
PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS**

Código: GCS-D-04

Versión: 12

Fecha de aprobación:  
26/01/2026

Página **3** de **10**

## **Introducción**

En un entorno caracterizado por mercados altamente competitivos, dinámicos y en permanente transformación, las entidades públicas enfrentan el desafío de fortalecer su gestión comercial bajo criterios de eficiencia, sostenibilidad, legalidad y transparencia. La evolución de los hábitos de consumo, la creciente digitalización, el fortalecimiento de la regulación del sector de juegos de suerte y azar, así como el incremento de la competencia, exigen la adopción de estrategias comerciales estructuradas, innovadoras y alineadas con la planeación institucional.

En este contexto, la Lotería del Quindío formula el presente Plan Estratégico de Ventas para la vigencia 2026, como un instrumento de planeación que orienta las acciones comerciales, promocionales y de fidelización, con el propósito de incrementar los ingresos, fortalecer el posicionamiento de la marca a nivel nacional y consolidar la confianza de los diferentes grupos de interés.

El Plan Estratégico de Ventas se articula con el Plan Estratégico Institucional, el Plan de Acción Anual y el Modelo Integrado de Planeación y Gestión MIPG, constituyéndose en una herramienta fundamental para la toma de decisiones, el seguimiento a la gestión comercial y la mejora continua de los resultados institucionales.

La formulación, ejecución y seguimiento de este plan se encuentra a cargo del área de Gestión de Comercialización y Sorteo, en coherencia con los objetivos misionales de la entidad y en cumplimiento de la normatividad vigente aplicable al sector.



## LOTERÍA DEL QUINDÍO PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS

Código: GCS-D-04

Versión: 12

Fecha de aprobación:  
26/01/2026

Página 4 de 10

### 1. Objetivo estratégico

Definir y ejecutar estrategias comerciales que permitan fortalecer la comercialización de los productos de la Lotería del Quindío durante la vigencia 2026, contribuyendo al incremento sostenible de los ingresos, al posicionamiento de la marca y al cumplimiento del objeto misional de la entidad.

### 2. Objetivos específicos

- Incrementar y mantener los niveles de venta de la Lotería del Quindío en sus modalidades física y virtual.
- Fortalecer la fidelización de clientes, abonados y fuerza de ventas.
- Promover el uso de canales digitales oficiales para la comercialización del producto.
- Implementar acciones de responsabilidad social dirigidas a los loteros y demás actores del proceso comercial.
- Garantizar el seguimiento y evaluación permanente de las estrategias comerciales implementadas.

### 3. Alcance

La Lotería del Quindío es una Empresa Industrial y Comercial del Estado, cuyo objeto principal es la generación de recursos destinados exclusivamente a los servicios de salud, a través de la administración y operación de la lotería tradicional o de billetes y de los demás juegos de su competencia, conforme a lo establecido en la Ley 643 de 2001 y demás normas concordantes.

Para el año 2026, la Lotería del Quindío conmemora sesenta (60) años de creación, consolidándose como una entidad representativa de la región y con presencia a nivel nacional. Desde su creación, la entidad ha realizado de manera ininterrumpida su sorteo semanal los días jueves, fortaleciendo la tradición, la credibilidad y la confianza del público apostador.

Este hito institucional refuerza la necesidad de contar con un Plan Estratégico de Ventas estructurado, que permita consolidar los logros alcanzados y proyectar el crecimiento futuro de la entidad.

### 4. Comercialización

La Lotería del Quindío ha comercializado tradicionalmente su producto a través de agentes distribuidores, los cuales pueden ser personas naturales o jurídicas que, mediante un vínculo contractual, se encargan de la distribución y comercialización de la Lotería del Quindío en sus modalidades física y virtual.

Estos agentes se encuentran segmentados en dos tipos. El primer grupo corresponde a aquellos que cuentan con un establecimiento de comercio y desarrollan su actividad comercial a través de vendedores conocidos en el sector como *loteros*, quienes son trabajadores independientes y no mantienen un vínculo contractual directo con la empresa distribuidora que les suministra el producto.



**LOTERÍA DEL QUINDÍO  
PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS**

Código: GCS-D-04

Versión: 12

Fecha de aprobación:  
26/01/2026

Página **5** de **10**

El segundo grupo está conformado por agentes distribuidores que disponen de una infraestructura comercial más amplia, lo que les permite la colocación del producto en múltiples puntos de venta para la comercialización de la lotería física y virtual. Estos agentes, además, cuentan con su propio equipo comercial, cuyos vendedores se encuentran vinculados laboralmente a su empresa, garantizando una mayor capacidad operativa y cobertura en el mercado.

Con corte al sorteo 2996 del 30 de diciembre de 2024 la Lotería del Quindío reporta ciento noventa y siete (197) Agentes Distribuidores teniendo presencia en 30 de los 32 departamentos de Colombia.

Departamento	Cantidad Dist.
AMAZONAS	1
ANTIOQUIA	18
ARAUCA	2
ATLANTICO	1
BOGOTA, DISTRITO CAPITAL	32
BOLIVAR	4
BOYACA	10
CALDAS	9
CAQUETA	1
CASANARE	2
CAUCA	8
CESAR	3
CHOCO	2
CORDOBA	2
CUNDINAMARCA	12
GUAJIRA	2
GUAVIARE	1
HUILA	7
INIRIDA	1
MAGDALENA	8
MEDELLIN	1
META	3
NARIÑO	5
NORTE DE SANTANDER	1
PUTUMAYO	2
QUINDIO	7
RISARALDA	7
SUCRE	1
TOLIMA	10
VALLE DEL CAUCA	30
VAUPES	1
VICHADA	1
<b>Total</b>	<b>197</b>



## LOTERÍA DEL QUINDÍO PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS

Código: GCS-D-04

Versión: 12

Fecha de aprobación:  
26/01/2026

Página **6** de **10**

### 5. Ventas

El valor del billete de la Lotería del Quindío para la vigencia 2026 es de doce mil pesos (\$12.000), compuesto por cuatro (4) fracciones, con un valor al público de tres mil pesos (\$3.000) por fracción. Este esquema de precios permite mantener la accesibilidad del producto para el público apostador, al tiempo que se garantiza la sostenibilidad financiera de la entidad.

### 6. Estrategias Comerciales

Las estrategias comerciales definidas para la vigencia 2026 se constituyen como el eje fundamental para el fortalecimiento de la gestión de ventas de la Lotería del Quindío. Estas estrategias han sido formuladas con base en el análisis del comportamiento del mercado, la evolución de los canales de comercialización, las tendencias de consumo, la experiencia de vigencias anteriores y la necesidad de fortalecer el posicionamiento de la marca a nivel nacional.

Las acciones planteadas se encuentran alineadas con el Plan Estratégico Institucional, el Plan de Acción Anual y los lineamientos del Modelo Integrado de Planeación y Gestión MIPG, y buscan garantizar el cumplimiento del objeto misional de la entidad, la sostenibilidad financiera y la generación de mayores recursos para el sector salud, en el marco de la normatividad vigente.

Estrategias Comerciales: Para la vigencia 2026 se plantearon las siguientes estrategias a desarrollar a través del Plan de Acción:

#### 6.1 Desarrollo de juegos promocionales

##### Meta de la estrategia:

Desarrollar y ejecutar 6 campañas promocionales alusivas a fechas comerciales y conmemorativas de alto impacto en Colombia, mediante la emisión de billetes temáticos que fortalezcan la recordación de marca y estimulen la compra del producto.

##### Fechas comerciales priorizadas:

- Temporada escolar
- Día de la Madre
- Día del Padre
- Día de la Independencia
- Amor y Amistad
- Navidad

El objetivo de estas actividades es diseñar billetes alusivos a cada una de las fechas seleccionadas, integrando elementos culturales y tradicionales que generen cercanía con el público apostador y dinamicen las ventas.



## LOTERÍA DEL QUINDÍO PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS

Código: GCS-D-04

Versión: 12

Fecha de aprobación:  
26/01/2026

Página **7** de **10**

### 6.2 Campaña alusiva a los felices ganadores

#### Meta de la estrategia:

Implementar un plan de difusión de ganadores a nivel nacional, mediante el diseño y publicación de piezas gráficas y audiovisuales en las redes sociales oficiales de la entidad.

Esta estrategia busca fortalecer la credibilidad, transparencia y confianza en la Lotería del Quindío, resaltando historias reales de ganadores y promoviendo la compra responsable.

### 6.3 Estrategia “Historias de vidas inspiradoras”

Desarrollar una estrategia de comunicación orientada a visibilizar historias de vida inspiradoras de los loteros, destacando su esfuerzo, compromiso y aporte a la comercialización de la Lotería del Quindío, fortaleciendo el sentido de pertenencia y el reconocimiento social de su labor.

### 6.4 Mantener y fortalecer las ventas virtuales de la Lotería

#### Meta de la estrategia:

Lograr que al menos el 10 % de la venta total de la Lotería del Quindío corresponda a la modalidad virtual, tomando como línea base el año 2025.

Se realizará seguimiento mensual al comportamiento de las ventas de las agencias virtuales, con el fin de identificar posibles disminuciones y brindar acompañamiento comercial oportuno que permita mantener o mejorar el promedio exigido.

### 6.5 Estrategia comercial para mantener o incrementar las ventas

#### Meta de la estrategia:

Diseñar y ejecutar 5 incentivos comerciales orientados a mantener o incrementar el nivel promedio de ventas, especialmente durante los períodos de menor comercialización, fortaleciendo la motivación de la fuerza de ventas.

### 6.6 Difusión de la campaña de promoción de ventas en línea – Botón PSE

#### Meta de la estrategia:

Implementar una campaña promocional exclusiva dirigida a los compradores que utilicen el botón PSE, con el objetivo de incentivar la compra de la lotería virtual y fortalecer el uso de los canales digitales oficiales de la entidad.



## LOTERÍA DEL QUINDÍO PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS

Código: GCS-D-04

Versión: 12

Fecha de aprobación:  
26/01/2026

Página **8** de **10**

### 6.7 Suscripción de clientes al Club de Abonados

#### Meta de la estrategia:

Vincular 15 nuevos clientes trimestrales al Club de Abonados de la Lotería del Quindío, como estrategia de fidelización y aseguramiento de ventas recurrentes.

### 6.8 Plan de incentivos dirigido a los suscriptores del Club de Abonados

#### Meta de la estrategia:

Desarrollar acciones de fidelización que incluyan incentivos, acompañamiento virtual en tiempo real durante las premiaciones y actividades especiales dirigidas a los abonados.

Acciones del Plan de Incentivos:

1. Mensaje de feliz ganador: Envío de mensajes personalizados vía WhatsApp con piezas gráficas de felicitación a los abonados ganadores, fortaleciendo la recordación de marca.
2. Tarjetas de Navidad: Elaboración y entrega de tarjetas navideñas físicas para los abonados del departamento y tarjetas virtuales para abonados del resto del país y del exterior.
3. Souvenirs: Entrega de un souvenir institucional en el mes de diciembre como incentivo para los suscriptores activos.

### 6.9 Programa de Responsabilidad Social para los loteros

Actividad: Clínicas de venta

Se invitará a los loteros a jornadas de capacitación, acompañadas de espacios de integración, en las que se abordarán temas relacionados con legalidad, servicio al cliente y buenas prácticas comerciales.

### 6.10 Plan exequial para los loteros

#### Meta de la estrategia:

Garantizar que el 100 % de la base de datos oficial de loteros de la Lotería del Quindío cuente con cobertura de auxilio funerario durante la vigencia 2026, como acción de bienestar y responsabilidad social.

### 6.11 Implementación de la estrategia "Plan Colillas"

#### Meta de la estrategia:

Ejecutar 4 planes colillas durante el año 2026, como mecanismo de incentivo a las ventas y fortalecimiento de la fidelización del cliente final.



**LOTERÍA DEL QUINDÍO  
PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS**

Código: GCS-D-04

Versión: 12

Fecha de aprobación:  
26/01/2026

Página **9** de **10**

### **6.12 Replicar la campaña “Vender lotería paga”**

#### **Meta de la estrategia:**

Desarrollar una campaña publicitaria en las redes sociales oficiales de la entidad, orientada al reclutamiento de nueva fuerza de ventas y a la promoción de la comercialización legal de la lotería.

### **6.13 Fortalecimiento de redes sociales y comunicación digital**

#### **Meta de la estrategia:**

Incrementar de manera mensual el número de seguidores en las redes sociales oficiales de la Lotería del Quindío (Facebook, Instagram y demás), tomando como línea base el reporte del último trimestre de 2025.

Se mantendrá un esquema de publicaciones que incluya:

- Miércoles: pieza gráfica promocional previa al sorteo.
- Jueves: invitación oficial a participar en el sorteo.
- Viernes: publicación de piezas gráficas de artistas quindianos.
- Adicionalmente, se realizarán piezas especiales en fechas conmemorativas y campañas institucionales.

### **6.14 Comunicación estratégica promocional**

#### **Meta de la estrategia:**

Diseñar y publicar 12 piezas publicitarias mensuales, alineadas a un calendario comercial previamente establecido, con el fin de informar, promocionar y fortalecer la presencia digital de la Lotería del Quindío a través de sus redes sociales oficiales.

## **7. Seguimiento, evaluación y control**

El seguimiento al Plan Estratégico de Ventas se realizará de manera periódica, en articulación con el Plan de Acción Institucional, mediante indicadores de gestión, análisis de resultados comerciales y reportes a la Alta Dirección.

El área de Gestión de Comercialización y Sorteo será responsable de la ejecución y el reporte de avances, mientras que las instancias de control interno y calidad acompañarán la verificación del cumplimiento, la identificación de oportunidades de mejora y la implementación de acciones correctivas cuando haya lugar.



**LOTERÍA DEL QUINDÍO  
PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS**

Código: GCS-D-04

Versión: 12

Fecha de aprobación:  
26/01/2026

Página **10** de **10**

## 8. Conclusión

El Plan Estratégico de Ventas de la Lotería del Quindío para la vigencia 2026 constituye una herramienta fundamental para el fortalecimiento de la gestión comercial de la entidad, permitiendo orientar de manera planificada y coherente las acciones dirigidas al incremento de las ventas, el posicionamiento de la marca y la fidelización de clientes y fuerza de ventas.

Su adecuada ejecución y seguimiento contribuirán al cumplimiento de los objetivos institucionales, a la generación de recursos para el sector salud y al fortalecimiento de la confianza y credibilidad de la Lotería del Quindío a nivel nacional, en el marco de la normatividad vigente y del Modelo Integrado de Planeación y Gestión MIPG.

**RICARDO EMILIO MUÑOZ ARBELAEZ**  
Gerente de la Lotería del Quindío

**LUISA FERNANDA CASTRO APONTE**  
P.E Gestión Comercialización y Sorteo

ELABORACIÓN	REVISIÓN	APROBACIÓN
<b>Elaborado por:</b> Luisa Fernanda Castro Aponte <b>Cargo:</b> P.E. Gestión Comercialización y sorteo	<b>Revisado por:</b> Katherine Segura Poveda <b>Cargo:</b> Contratista Gestión Calidad	<b>Aprobado por:</b> Ricardo Emilio Muñoz Arbeláez <b>Cargo:</b> Gerente