

Tabla de contenido

Parte I: Entendiendo la complejidad del retail

1. Por qué el retail es importante
2. En el entorno del retail y las tres oleadas de cambio
3. Las claves del éxito y del fracaso
4. ¿Por qué unas tiendas están llenas y otras vacías?
5. La internalización de retail

Parte II: El proceso hacia la excelencia en tu punto de venta

6. ¿Qué es el valor en retail?
7. Las 7 P del retail
8. Tu plaza única
9. Tu producto cautivador
10. Tu personal experto
11. Tu proceso sencillo
12. Tu precio atractivo
13. Tu promoción emotiva
14. Tu posicionamiento exclusivo
15. Valora tus 7P

Parte III: Convierte a tu cliente en vendedor de tu tienda. Hazle fan número 1

16. ¿Quién es tu cliente?
17. El cliente es tu jefe y tú su referente

Parte IV: Aprendiendo de los mejores

18. Las historias de los gurús del retail

Conclusiones