

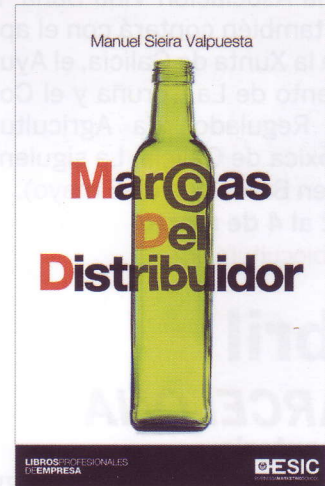
Bibliografía



Reinventar

El comercio debe adaptarse a unas nuevas condiciones en las que el cliente tiene un mayor acceso a la información sobre el producto, los precios o la competencia. A un entorno en el que influencers y redes sociales han sustituido el poder de la publicidad tal y como la habíamos conocido en las últimas décadas. A la inmediatez y al acceso a cualquier producto, en cualquier momento y en cualquier lugar que demandan los clientes de hoy. Marcos Álvarez, experto en el desarrollo de estrategias apoyadas en la experiencia de cliente, expone con claridad el nuevo paradigma del retail: para que las tiendas se reinventen deben ofrecer algo más que productos y servicios, y aprovechar su fortaleza para entregar experiencias. Deben dejar de acumular stock para pasar a contar historias. Más allá del B2B (Business to Business) o del B2C (Business to Consumer), el nuevo retail será un modelo H2H (Human to Human).

Marcos Álvarez
Profit Editorial
 Travessera de Gràcia, 18
 08021 Barcelona
 Tel. 934 10 97 93
www.profiteditorial.com



Marcas de distribuidor

Tengamos en cuenta que uno de cada tres euros que gastan los europeos en el comercio es en marcas propiedad de los propios comerciantes; que su facturación supera con creces, en muchos países, la de las grandes marcas líderes y que es realmente extraño que cualquier comprador europeo o norteamericano no tenga contacto, en sus compras diarias, con alguna marca de distribuidor. Al contar con el apoyo de los clientes, la MDD se ha convertido en un pilar esencial de la búsqueda por la diferenciación, la fidelidad y la imagen de los comerciantes, al mismo tiempo que un factor de competencia directa frente a las marcas de los fabricantes. Este libro está dirigido a todos aquellos lectores interesados por el mundo comercial y en particular, por las aportaciones que los comerciantes han desarrollado en la configuración de su oferta global. Un volumen que explica de manera sencilla y amena la complejidad de las MDD, sus peculiaridades y problemas, así como la manera en que están encarando su futuro.

Manuel Sieira
Esic Editorial
 Avda. de Valdenigrales, s/n
 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
 Tel 914 524 133
www.esic.edu/editorial