

# Nuevo Viernes - Nuevo Libro

Nace con la misión de ayudar mediante la lectura de libros de management a difundir nuevas técnicas y conocimientos teórico-prácticos que puedan ayudar a la mejora continua en la gestión de las pymes, tanto a directivos como a profesionales, para hacer frente a los nuevos retos con más recursos. Con el objetivo y los valores de recomendar siempre libros que yo hubiese leído antes y supiese a fondo que realmente servirían de ayuda.

sábado 26 de junio de 2010

## GESTIÓN POR CATEGORIAS optimización del surtido

Estimados amig@s:

*"Un profesor trabaja para la eternidad:  
Nadie puede decir donde acaba su influencia"*

[Henry Brooks Adams](#)

### Sinopsis:

¿Cómo se eligen los productos o servicios que un comerciante va a ofrecer a su clientela? Esta pregunta es lo que este libro pretende responder. A lo largo de sus páginas se exponen en profundidad los distintos métodos de creación de un surtido óptimo, es decir, la selección de aquellos bienes

que mejor satisfagan las necesidades de los consumidores o usuarios maximizando el beneficio presente y futuro del comerciante. Además, se ilustra toda esta teoría con un caso práctico que ejemplifica detalladamente cómo definir un surtido desde el principio del proceso hasta su fin.

Pero, ¿quién realiza esta elección? El comerciante no dispone de toda la información necesaria para elegir un surtido óptimo, por lo que necesita de la cooperación de los productores para llevar a buen término esta tarea. En este sentido es en el que la definición del surtido es parte integrante de la Gestión por Categorías y se considera como su primer paso operativo y base de cualquier otra táctica a desarrollar.

*"Con la realidad se vive, con el ideal se existe.*

*¿Queréis comprender la diferencia?*

*Los animales viven, sólo el hombre existe."*

[Víctor Hugo](#)



Francisco Serra y Alberto Morant ponen de manifiesto que la gestión

## Datos personales



Javier Pérez Caro  
Ver todo mi perfil

## Buscar en este blog

con la tecnología de

## Archivo del blog

### ▼ 2010 (101)

#### ▼ junio (23)

TÚ MARCA PERSONAL gestiona tu vida con talento y c...

**GESTIÓN POR CATEGORIAS**  
optimización del surtido

¡ÉXITO! Pequeños cambios, grandes resultados comer...

PERFILES PROFESIONALES 2.0

**MARKETING EXPERIENCIAL** la revolución de las marcas...

ENGAGEMENT MARKETING una nueva publicidad para el ...

Y AHORA ¿QUÉ? Claves para gestionar la crisis

LAS ONCE VERDADES DE LA COMUNICACIÓN

HABLAR PARA CONVENCER comunicar más y mejor en ent...

INNOVACIÓN 6.0 el fin de la estrategia

BYE, BYE, MARKETING del poder del mercado al poder...

EL CISNE NEGRO el impacto de lo altamente improbab...

EL DESPERTAR DE LA INDIA el milagro económico en e...

ÁFRICA DESPIERTA la oportunidad de un mercado por ...

MARKETING DE ACCIÓN

BRILLA cómo irradiar energía, innovación y éxito

SÁCALE PARTIDO A INTERNET técnicas para incrementa...

MARKETING ONLINE estrategias para ganar clientes e...

MARKETING DIRECTO 2.0 Cómo vender más en un entorn...

EL PLAN DE MARKETING DIGITAL Blended Marketing com...

**ARQUITECTURA DE MARCAS** modelo general de construccion...

EL POSICIONAMIENTO DE LA "MARCA ESPAÑOLA" EN EL COMERCIO