



[INICIO](#) | [SOBRE BBT](#) | [EVENTOS](#) | [RESEÑAS](#) | [#EPITECARIOS](#) | [CONTACTO](#)



## Marketing en el punto de venta

Enviado por SofíaMoller el Mié, 30/01/2013 - 15:02.



"Marketing en el punto de venta" es el quinto libro sobre estrategia de marketing

17

5

de Ricardo Palomares, profesor, conferenciante y creador de varios proyectos de formación, consultoría y auditoría tanto en empresas privadas como instituciones públicas. En este caso, "Marketing en el punto de venta" se centra en el comercio minorista y en la importancia de establecer una estrategia.

Twittear

¿Qué hacen los que más venden? Sin duda son muchos los factores que determinan el éxito para vender más en el comercio minorista. Con el propósito de definir, analizar y valorar los factores que contribuyen a aumentar las ventas, esta obra pone de manifiesto los cien parámetros que constituyen las ideas clave,

donde se generan las estrategias en las que se basan las empresas de retail de éxito, para vender más, siendo más rentables y competitivas.

En la actualidad el comercio minorista se enfrenta a uno de los mayores retos de su larga historia, motivado por factores de carácter económico tecnológico y social. La aparición de nuevas tecnologías han impulsado nuevas formas comerciales a través del comercio online y otras fórmulas interactivas de comunicación desarrolladas mediante técnicas de inbound marketing, dando lugar a un nuevo paradigma, sin olvidar que el consumidor impone cada vez más, nuevas y complejas formas para poder llegar a venderle, más allá de satisfacer sus necesidades y deseos, tratando de emocionarle mediante experiencias agradables en el punto de venta que susciten a los cinco sentidos para lograr sensaciones memorables.

Esta obra supone en sí misma, un documento de análisis y valoración basado en la gestión estratégica del punto de venta y visual merchandising, para poder detectar e identificar los puntos críticos o desfavorables tratando de mejorar su posición competitiva, así como potenciar ciertas áreas o posiciones favorables y óptimas para aumentar la eficacia, mediante la elaboración y consecución de un plan de acción estratégico, que se irá generando como resultado del análisis y la valoración de los cien factores clave, en los que se basa el contenido de esta obra.

### Crítica personal:

"Marketing en el punto de venta" es un libro práctico y aplicable. Últimamente podemos encontrar numerosas publicaciones sobre cómo afrontar la crisis en nuestro negocio o de la reinvencción profesional, aunque es cierto que suelen ser libros centrados en un aspecto más emocional, en el "cree en tí mismo" y a menudo, poco especializados.

28

Share

Pero "Marketing en el punto de venta" no es uno de estos libros, si no que **ofrece ideas prácticas a partir de una técnica: ideas concretas como por ejemplo conocer el lugar más favorable para situar un producto nuevo en función de cómo sea tu establecimiento.**

El lenguaje está indicado para un perfil comercial, a pesar de ello es muy entendible para un público más general, ya que define y ejemplifica con claridad.

Los capítulos del libro tratan todos los aspectos de cualquier punto de venta: localización y entorno, arquitectura, política de surtido, estrategia de localización y presentación, política de comunicación y promoción y atmósfera del punto de venta. El autor habla del concepto **innovación**, que tanto se fomenta recientemente y por supuesto de las aplicaciones del e-Marketing.

En definitiva, es una buena guía para poner en práctica métodos para lograr adaptarse según el

### Síguenos en...



### Menú principal

[Inicio](#)

[Sobre BBT](#)

[Únete a BiblogTecarios](#)

[Firmas Invitadas](#)

[Eventos](#)

[Reseñas](#)

[#EPitecarios](#)

[Contacto](#)

### Menú secundario

[#doodletecarios](#)

[Sonrisas bibliotecarias](#)

[Sitemap BiblogTecarios](#)

### El Profesional de la Información



### Twitter

momento en qué nos encontramos, ya que tal y como empieza el libro, "las especies que sobreviven no son las más fuertes, ni las más rápidas, ni las más inteligentes; sino aquellas que se adaptan mejor al cambio" (Charles Darwin).

Conociendo al autor:

¿Qué nos hace falta para convertir una amenaza en oportunidad en la situación económica en que nos encontramos?

Ante todo tener una ACTITUD positiva. "Tu actitud conformará y determinará tu destino". Las amenazas son una oportunidad de mejora, siempre y cuando tu actitud te permita entender que muchos de los factores que conforman la situación crítica en la que nos encontramos dependen de ti mismo. El comercio actual requiere de personas con una actitud abierta frente a los cambios, una actitud por aprender nuevos planteamientos de actuación en áreas especialmente de marketing y visual merchandising, así como una actitud innovadora para diferenciarse en el mercado, y de esta forma, poder elaborar un análisis DAFO más positivo y más proactivo donde emprender una estrategia de éxito.

A menudo los pequeños comercios no siguen una ruta estratégica a seguir, a diferencia de comercios mayores. ¿Por qué crees que esto sucede?

PLANIFICACIÓN. "Si no sabes a donde vas, da igual el camino que tomes" (Lewis Carroll en Alicia en el país de las maravillas). Hasta hace poco el comercio era rentable sin tener que definir una ruta en la que basar una planificación estratégica, por lo que carecida en muchos casos, de un plan a seguir.

Precisamente uno de los puntos débiles más importantes que presenta el comercio independiente a la hora de planificar la estrategia a seguir por la empresa detallista, la encontramos en la inexistencia de un documento formal, que responda básicamente a las cuestiones que plantea toda estrategia de marketing y de visual merchandising, a fin de potenciar las ventas satisfaciendo a la cliente clave: ¿Qué productos agrupar estratégicamente? ¿Cómo diseñar los elementos de la arquitectura exterior e interior? ¿Dónde localizar los productos sobre la superficie de ventas? ¿Cómo presentar los productos sobre el lineal desarrollado? ¿Cómo hay que comunicar los productos en el punto de venta?.

El complejo mundo de la distribución comercial plantea cada día nuevos retos que requieren de una ruta que marque los objetivos a conseguir. Lógicamente, sin un plan de actuación no podremos trazar un planteamiento estratégico en el punto de venta, que nos ayude a mejorar esta posición crítica en la que se encuentra el comercio minorista, ya que sin estrategia no hay negocio.

Para empezar con fuerza este año, ¿puedes darnos algún consejo para innovar?

INNOVACIÓN COMERCIAL. "Si nuestra estrategia empresarial no esta fundamentada en base a la innovación, estamos destinados a fracasar en este nuevo escenario comercial". Muchos piensan que la innovación es un concepto abstracto. Otros piensan que innovar es estar a la última o bien poseer equipamiento en todo lo referente a nuevas tecnologías. Mientras que innovar es "hacer algo diferente" de la competencia, sabiendo que satisface las necesidades de tu "clientela clave" y resulta "rentable" para tu empresa.

La innovación es ante todo un proceso para lograr la competitividad, especialmente cuando los esfuerzos para mejorar ya no son eficaces para mantenernos a nivel competitivo; ahora bien, la innovación por sí sola, no garantiza necesariamente el éxito de ser más competitivos. No es un mecanismo automático, o algo que se improvise, es el resultado de una planificación estratégica bien definida. Lógicamente debe evaluarse el riesgo y estar preparados para el fracaso, como parte del proceso de innovación, porque innovar es un riesgo que necesariamente hay que asumir y medir en todo momento.

Editorial: ESIC

Autor: Ricardo Palomares Borja

Referencia bibliográfica: Palomares Borja, Ricardo. Marketing en el punto de venta: 100 ideas clave para vender más. Madrid: ESIC, 2012. 505 p. ISBN 978-84-7356-874-6

Enlace: [Para más información...](#)

## Tweets

**BiblogTecarios**  
@BiblogTecarios

32m

Archivo Literario Alemán recibe importante biblioteca conservada en el exilio [bit.ly/XNfv9z](http://bit.ly/XNfv9z) vía [@grupobaratz](#) #biblioteca #archivo

Expand

---

**BiblogTecarios**  
@BiblogTecarios

3h

El post de [@ToniCasado](#): Lo que no debe hacerse en Museística. El sorprendente caso de [@museodelgreco](#) y Museo Santa Cruz [bit.ly/XroeQt](http://bit.ly/XroeQt)

Expand

---

**Cerveza Domus**  
@Cervezadomus

4h

Lo que no debe hacerse en Museística. El sorprendente caso de los museos del Greco y de Santa Cruz [biblogtecarios.es/antonioacasado/...](http://biblogtecarios.es/antonioacasado/) vía [@biblogtecarios](#)

Expand

---

**ESIC**  
@ESICEducation

23h

¿Qué destacas en 140 caracteres? [@SofiaMoller](#) en [@BiblogTecarios](#) "Marketing en punto de venta" [@RicardPalomares](#) #ESIC [bit.ly/WQTDfI](http://bit.ly/WQTDfI)

Expand

---

**Biblioteca ULL**  
@BibliotecaULL

31 Jan

Compose new Tweet...

## Procesos De Negocio

[es.bonitasoft.com/bpm-procesos](http://es.bonitasoft.com/bpm-procesos)  
Intuitivo y Potente Gestor de Procesos.  
Totalmente Gratis!



Gestión anuncios ▶

## Entradas recientes

Lo que no debe hacerse en Museística. El sorprendente caso de los museos del Greco y de Santa Cruz.

Qué es una Mediateca

Ventajas del voluntariado cultural

Lectobús. Conocimiento en Movimiento (México)

[#EP]tecarios] Documentalistas de prensa. ¿cuál es vuestro oficio?

El Arquitecto de la información

Horizon 2012 & bibliotecas

Bibliotecas y novedades tecnológicas

Fotorecomendaciones, Videorecomendaciones y Booktrailers: cómo fomentar la lectura con medios audiovisuales a través de la red

Contra la crisis, lectura(s)

más



## Licencia

## ALSO ON BIBLOGTECARIOS

[Lectobús. Conocimiento en Movimiento \(México\)](#) 2 comments

[El Arquitecto de la información](#) 2 comments

[\[#EPltecarios\] Documentalistas de prensa, ¿cuál es vuestro oficio?](#) 1 comment

[¿Pagarías más impuestos con tal de mantener la biblioteca abierta?](#) 26 comments

## RECOMMENDED CONTENT

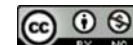
[What's this?](#)

[Comedy Central Forces Ben Hoffman To Live With Filthy 'The Ben Show' Fans](#)  
Comedy Central

[Audio: Treat Patients With Respect By Sharing Medical Information](#)  
NY Genome Center

[Return Of The REITs](#) Investopedia

[The 21 Best Luxury Gifts To Anonymously Suggest To Your Husband](#) Style Bistro



0 comments • 25 reactions

★ 0



Leave a message...

Discussion

Community

Share

#

Comment feed Subscribe via email

ShareThis

[Másters Online - ESERP®](#)

[eserponline.es/Master-Online](http://eserponline.es/Master-Online)

Titulación Universitaria. Consulta nuestros Nuevos Precios ¡ Infórmate!



Gestión anuncios

## categorías

#EPltecarios

Archivística

Arquitectura de la información

Bibliometría

Bibliotecas

Biblioteconomía

Ciencias y técnicas auxiliares

Diseño Web

Documentación

Fuentes de información

Gestión del Conocimiento

Lenguajes y lingüística

Libros y edición

Museos

Proceso documental

Profesionales de la información y usuarios

Reseñas

Social Media

Sociedad de la información

Sonrisas

Tecnologías de la información

## contenido popular

### hoy:

Lo que no debe hacerse en Museística. El sorprendente caso de los museos del Greco y de Santa Cruz.

Qué es una Mediateca

Cómo hacer proyectos en bibliotecas: diagnóstico, planificación, ejecución y evaluación

Lectobús. Conocimiento en Movimiento (México)

Las Bibliotecas Escolares: esas grandes desconocidas, cómo sacar mayor provecho de ellas

### siempre:

Cómo organizar la biblioteca personal

The Deep Web

Sobre BiblogTecarios

Las Bibliotecas Escolares: esas grandes desconocidas, cómo sacar mayor provecho de ellas

### últimas visitas:

Lo que no debe hacerse en Museística. El sorprendente caso de los museos del Greco y de Santa Cruz.

El Verano de las Bibliotecas

Cómo organizar la biblioteca personal

Qué es una Mediateca

Las Bibliotecas Escolares: esas grandes desconocidas, cómo sacar mayor provecho de ellas

## comentarios recientes

Formatos de codificación  
hace 11 semanas 6 días

Creo que es un tema delicado  
hace 12 semanas 2 días

Muchas gracias, Paula, seguro  
hace 13 semanas 2 días

Enhorabuena!  
hace 13 semanas 2 días

Muy de acuerdo con lo que  
hace 13 semanas 3 días

Gracias a ti también por esa  
hace 13 semanas 3 días

Muchas gracias Sofía por el  
hace 13 semanas 3 días

Hola Elena: Estoy de acuerdo  
hace 13 semanas 4 días

La escritura china  
hace 13 semanas 5 días

Enhorabuena por la entrada,  
hace 13 semanas 5 días