



Jorge Mas

Son momentos en los que el retail está de moda, y donde la innovación ha tomado una dimensión casi obligatoria en este sector. Algunas veces nos preguntamos porque hay lugares que siempre están llenos y otros siempre están vacíos.

La respuesta está en cómo gestionan las emociones de sus clientes. Los lugares que siempre están llenos no tienen clientes tienen fans. Personas dispuestas a entregar casi su alma por su marca favorita, y no es para menos, la forma como se entregan estas marcas a sus fans es excelente.

Creación de experiencias vivenciales en la tienda. Hacen de la experiencia de compra todo un divertimento, el cliente se lo pasa bien comprando.

Espacios trendy, el lugar donde voy a comprar es acogedor y el cliente se siente a gusto durante mucho tiempo, Información en tiempo real, utilizan las nuevas tecnologías para tener informados continuamente a sus clientes.

Premiar la fidelidad, con originalidad, tienen entre sus prioridades, tener atenciones privilegiadas con sus clientes, haciéndolos más fans. Los invitan a eventos, les dejan probar sus productos antes de su lanzamiento.

Creación de Estatus, hacen sentir a sus clientes con gran satisfacción de enseñar sus productos a los demás con gran orgullo.

Renovación continúa. Estas marcas de éxito están continuamente reinventándose, haciendo que sus clientes se sientan atraídos por tener siempre la última novedad.

Hoy las empresas necesitan FANS y no CLIENTES. Para poder influenciar en una experiencia WOW, será importante la cohesión de valores en toda la organización.

conocimiento empresarial

Artículos

Liderazgo: la diferencia entre los cracks y los chusqueros!

Autor: **Victor Küppers**

Liderazgo, tiene que ver con inspirar, motivar, transmitir, movilizar y muchos verbos que terminan en "r". Liderar no es decir a los demás lo que tienen que hacer y verificar posteriormente que se ha cumplido con el trabajo adecuadamente en tiempo y forma.

★ Ver en web artículo completo



Fans del Retail

Editor: **Jorge Mas**

Las marcas deben trabajar en como hacer a sus clientes fans, hoy el fondo de comercio de sus empresas son sus Fans. >FANS = >VENTAS

Hoy las empresas deben basar su estrategia en el retail en INNOVACIÓN y en crear FANS y no CLIENTES.

Siempre se ha comentado en el sector retail que una queja es un regalo. Debemos ser conscientes que hoy el cliente no se queja deja de comprar y busca una alternativa. El fan te da oportunidades y te ayuda a mejorar. Los Fans no sólo te traen clientes te ayudan a mejorar tus defectos.



★ Ver en web artículo completo

Libros

El sin sentido común

Autor: **Borja Vilaseca**

¿Eres de los que saben que la clase política, empresarial y económica no representa ni beneficia al resto de los ciudadanos? ¿De los que piensan que la crisis económica es en realidad una crisis de consciencia y de valores?

Y en definitiva, ¿de los que sienten una necesidad de cambio personal? Si es así, enhorabuena.

★ Ver en web artículo completo



¡Atrévete!

Autor: **Fernando Botella**

Vivimos cegados por las aspiraciones materiales, por la urgencia y por un exceso de responsabilidades. Hemos construido a nuestro alrededor un mundo artificial que, lejos de conducirnos hacia la felicidad, nos guía por la insatisfacción permanente y la angustia. Probablemente la felicidad no tenga nada que ver con lo complejo.

¡Atrévete! nos enseña que el verdadero poder generador de bienestar...

★ Ver en web artículo completo



Web de interés

<http://rubenturienzo.com/>

conocimiento gastronómico

Restaurante

El celler de Can Roca

Editor: [CREARMAS E+G](#)

★ Ver en web artículo completo

El celler de Can Roca es un restaurante que cuida la excelencia y el detalle al máximo. El restaurante goza de unas magníficas instalaciones adaptadas perfectamente al entorno. Un entorno natural y tranquilo lleno de jardines en el que reina la paz; como si estuviéramos en el medio del bosque. El espacio es moderno y minimalista, todo muy bien cuidado. Es agradable convivir entre los espacios que nos ofrece.

Es un restaurante prácticamente personalizado. Tienen muy claro que el comensal es el que tiene que disfrutar y por eso es el centro de atención.



Tienda

La Cuina d'en Garriga

Editor: [CREARMAS E+G](#)

★ Ver en web artículo completo

Érase una vez un tiempo en el que se hacía la matanza del cerdo, se iba al bosque a buscar setas, a casa del payés a rellenar las garrafas de leche fresca; un tiempo en que el pan duraba toda la semana, las gallinas paseaban al aire libre, los pollos se engordaban para el día de Navidad, los tomates sabían a tomate, los huevos a huevo y el vino se bebía en porrón.

La nostalgia por dichos productos inspiraron a su propietaria, Helena Garriga, a crear este establecimiento dedicado a encontrar productos auténticos, naturales, hechos con las manos y con el corazón y a compartirlos en un entorno muy personal, muy casero y espontáneo... como en la cocina de su casa, en La Cuina d'en Garriga.



Artículo

Al pan, pan y al ajo, ajo

Autor: [Rosa Fernandez](#)

★ Ver en web artículo completo

En España, afortunadamente, tenemos una riqueza gastronómica de tal profundidad e intensidad que podríamos encontrar un tesoro en cada región, en cada provincia y casi a cada paso, una curiosidad gastronómica en cada zona.

Sin embargo, tanta riqueza parece que a veces se desaprovecha, cuando vemos como nuestros vecinos franceses, sin ir más lejos, son los reyes del marketing gastronómico, los zares del producto turístico. Particularmente siento envidia cuando viajo a Francia y veo como comercializan su riqueza y su patrimonio natural: con glamour, con amor, con pasión y también, claro está, con protección. Y no me refiero sólo a la Administración (recordemos “el caso de los pepinos”), me refiero también a esos profesionales que teniéndolo todo para triunfar se empeñan en maltratar el producto y de paso al consumidor, a su cliente.

Artículo

Pescado

Autor: [Iker Erazukin](#)

★ Ver en web artículo completo



Vivir en un península nos ofrece la lógica y exquisita consecuencia de un panorama gastronómico abundante en pescados de todo tipo, de alta mar, costeros, de río o arrebatados de la roca, la inmensa variedad de especies que encontramos en la fauna marina de nuestro entorno nos sugiere un recetario rico en pescado, fundamental para una alimentación sana y equilibrada. El pescado aporta a nuestra alimentación, proteínas, vitaminas, minerales y ácidos grasos insaturados que regulan los niveles de colesterol.

Presidida por la dieta mediterránea, denominación que esconde bajo su nombre el aprovechamiento de los recursos terrestres y marinos de nuestra geografía, la alimentación de nuestro país se encuentra entre las más sanas del mundo, gran parte de ello debido a la oferta de nuestros mares. Y como no, de nuestros ríos aunque este recurso se agota a cada paso que da la humanidad en su, en ocasiones, torpe evolución.

Producto

Bocadillo de Jamón Ibérico (versión CREAMAS)

Editor: [Jorge Mas](#)

★ Ver en web artículo completo

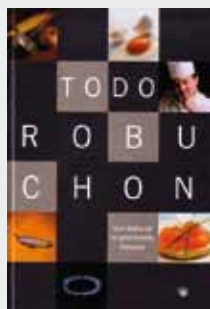
El bocadillo de Jamón es un producto excelente en su versión original, Buen pan, tomate de colgar, un aceite virgen extra de arbequina y un excelente jamón ibérico o de bellota, cortado muy fina y en su temperatura justa, para trasladar toda la textura y untuosidad de este excelente producto.

En Crearmas queremos darle una vuelta y ofrecer su versión caliente, todavía mas succulenta y apetitosa, introduciendole un huevo y cebolla pochada. el resultado es de lo más gourmand.

Libros

Todo Robuchon: una biblia de la gastronomía francesa

Autor: [Jöel Robuchon](#)



Esta biblia de la gastronomía le permitirá realizar tanto una cocina sencilla y familiar como una festiva o excepcional. He aquí todas las recetas que Robuchon creó en los restaurantes...

★ Ver en web artículo completo

La comida de la Familia Ferran Adria

Autor: [Ferran Adria](#)



El primer libro de recetas prácticas de un restaurante de vanguardia que se puede aplicar en la cocina de casa. Un referente para que los profesionales puedan utilizar los consejos de Ferran Adrià en sus restaurantes y en sus casas.

★ Ver en web artículo completo

Web de interés <http://www.gastroeconomy.com>

Espacio Publicitario:



Noticias CREAMAS:

Si lo desea puede darse de baja enviando un e-mail a: crearmas@crearmas.com www.creamas.com | crearmas@crearmas.com