



Jorge Mas

## REFLEXIONES DEL RETAIL

El punto de venta necesita reinventarse para superar la coyuntura actual, mientras hay negocios que no paran de cerrar, otros no paran de crecer. En el cómo está su respuesta. No es tarea fácil, pero sin pasión es bien seguro que no se encontrará la puerta de salida, de esta coyuntura.

El retail es detail. Si no cuidamos los detalles de nuestro establecimiento, difícilmente seremos diferentes y atractivos. Un buen inicio es cuidar las 3 E. Espacio, Equipo y Experiencias.

### ESPACIO

Es lo que el cliente primero percibe y lo que nos posiciona como marca, el espacio hará que el cliente entre o no, una vez dentro se quede o no. Invierte en el Espacio y verás como las ventas suben.

### EQUIPO

El Equipo es el alma del establecimiento, es lo que lo hace diferente y lo que nos hará; en un futuro donde todo lo queremos de forma inmediata e impersonalizada, tu equipo te ayudará a marcar la diferencia. Invierte en formación y en seleccionar a los mejores, pero no en aptitudes sino en actitudes.

### EXPERIENCIAS

Haz que el cliente se emocione, hazle pasar un momento diferente, invierte en sorprenderle con acciones que le hagan implicarse, talleres, juegos, degustaciones, demostraciones....Haz que entienda que te importa, crece con el cliente y no a través del cliente. El cliente hoy es un partner, entiéndelo.

Hoy el consumidor compra más por lo que desea que por lo que necesita. Quieres subir las ventas de tu establecimiento? Céntrate en lo más importante el equipo humano, Vendes o te compran?

# conocimiento empresarial

## Artículos

¿Cómo es una experiencia WOW?

Editor: [Jorge Mas](#)



La experiencia de venta cada vez es más compleja y si antes se compraba por necesidad, hoy se compra más por deseos. Esto hace que tengamos que realizar grandes esfuerzos en hacer que el cliente viva un momento de compra "WOW".

Un momento "WOW", es aquella experiencia donde el cliente se encuentra feliz, importante, entusiasmado, excitado, sorprendido alegremente. Es un momento dulce que el cliente quiere volver a repetir, ya que le ayuda a sentirse mejor.

★ Ver en web artículo completo

## Los 10 mandamientos de la logística

Autor: [Luis Soler](#)

Hemos publicado recientemente desde IDtrack junto con la colaboración del Centro Español de la Logística una serie de conclusiones y rasgos comunes que han llevado a las mejores empresas por la senda del triunfo. Estas conclusiones se pueden resumir en diez ideas que pueden aplicarse en nuevos casos.

★ Ver en web artículo completo

## Libros

El desafío Starbucks

Autor: [Joanne Gordon](#)

En 2007 Starbucks por primera vez en su historia era vulnerable. En los últimos años había seguido una política empresarial focalizada en el crecimiento y había abandonado sus valores fundacionales —la conexión con los partners y con los clientes, la alta calidad de sus productos, la experiencia Starbucks en definitiva—, además se vio amenazada por una serie de transformaciones externas ...

★ Ver en web artículo completo

Aventuras de Emprendedores

Autor: [Mar Galtés](#)

¿Qué tienen en común una antena para salmones salvajes, la crema de belleza de las estrellas de Hollywood o jugar a la brisca en internet? Todo son invenciones de emprendedores que se han puesto manos a la obra y han convertido sus ideas en realidad.

Pero ¿cuál es el origen de los emprendedores? ¿Proceden de familias adineradas? ¿Son superdotados? .

★ Ver en web artículo completo

## Web de interés

<http://www.100ideasparaemprender.com/home/>



# conocimiento gastronómico

## Restaurante Mordisco

Editor: [Jorge Mas](#)

★ Ver en web artículo completo

El restaurante Mordisco, reinaugura, con nuevos aires, un concepto renovado y actualizado. De sus orígenes, donde ha nacido una empresa líder en la restauración de nuestro país; vuelve a poner en manos de sus fieles seguidores su fórmula que le ha llevado al éxito.

Rosa Esteva, es una gran emprendedora y una gran visionaria, con el mordisco pone nuevamente el listón muy alto.

Creando un espacio lleno de vida y luminosidad. Destaca la mezcla de conceptos, restaurante, lounge y a la vez mini tienda para gourmands. Combinar Mercado con Restauración es emergente y una gran apuesta de futuro.



## Tienda

Ous de Calaf

Editor: [Jorge Mas](#)

★ Ver en web artículo completo

Los orígenes de la familia FRAUCA se remontan a mediados del siglo XX. La familia FRAUCA tiene su origen empresarial en la pagesia toda la vida han tenido todo tipo de aves y también cerdos. El crecimiento de negocio fue requiriendo unas mayores instalaciones. Fue el momento de especializarse escogiendo LAS GALLINAS y los pollos, hasta tener un gallinero.

Tanto la primera y segunda generación se centraron en la gran distribución. La tercera generación Xavier Frauca, diversifica la cartera de clientes y quiere centrarse en el consumidor final y pequeños clientes, para ello cuenta como anécdota que se inició cuando no tenía carnet de conducir, lo que le hizo buscarse la vida para llegar a Barcelona como recadero, con la ayuda de En Pepito de Cal Puig, pudo tangibilizar su proyecto.



## Artículo

Setas

Autor: [Iker Erauzkin](#)

★ Ver en web artículo completo

Con la llegada de las primeras lluvias, tras el caluroso verano, brotan de entre las primeras hojas caídas, de las cortezas de los árboles desprendidas u ocultos bajo tierra, los elementos más misteriosos del bosque, los hongos, de origen casi mágico, surge de la nada esta dispar ofrenda del bosque. Los incondicionales de la búsqueda de setas preparan ya sus cestas de mimbre, sus paños, pinceles y puntillas; se calzan las botas de agua mientras un perro ansioso voltea a su alrededor; entrenado y presto, su olfato será quién, si la fortuna se presenta, hallará la joya del bosque, la trufa, exquisita y caprichosa, de muy alto valor gastronómico, codiciada y deseada por buscadores de setas, la pieza más apreciada de este mágico entorno.



# Artículo

## Boqueria, necesita del turismo para seguir siendo grande

Editor: [Jorge Mas](#)

★ Ver en web artículo completo

La Boqueria es grande. La Boqueria fue nombrada en el 2005 como mejor mercado del mundo. Estar en el ranking de los primeros no es fácil, y obviamente su fama crea opiniones para todos los gustos.

Últimamente se ha abierto un debate de opinión sobre el exceso de turismo que recibe el mercado de la Boqueria.

Afortunadamente la evolución siempre está presente, y la boqueria no escapa de ella. En muchas ocasiones yo también tengo nostalgia del pasado, pero rápidamente entiendo que es eso pasado y que las cosas cambian y ahora todo avanza excesivamente rápido, dependemos de teléfonos móviles y del correo electrónico, de internet, .....etc. En el Mercado pasa exactamente lo mismo.

Afortunadamente Barcelona es una ciudad con potencial turístico, y siempre digo que las ciudades se conocen en muchas ocasiones por los mercados. La Boqueria es el segundo lugar turístico más visitado de la ciudad, desde mi punto de vista es un valor y es excelente ver como convive turismo y residentes.

# Producto

## Gruyere

Editor: [Jorge Mas](#)

★ Ver en web artículo completo



El queso Gruyere, es uno de los quesos más famosos de suiza, aunque el más popular lo reconocemos por sus agujeros, también lo encontramos sin.

Es el favorito de suiza y es el segundo preferido por los consumidores españoles.

El primer registro documentado del queso data del año 1115 cuando se realizó un pago de diezmo de los granjeros de aquel lugar a los monjes de la abadía de Rougemont (en los Alpes suizos) a cambio de una cantidad de queso gruyère.

# Libros

## Hecho a mano

Autor: [Dan Lepard](#)



El libro referente de pan, tanto para panaderos caseros principiantes como para profesionales, traducido al español. Un libro con el que podrán disfrutar de un inolvidable viaje por Europa...

★ Ver en web artículo completo

## Calor

Autor: [Bill Buford](#)



Todo empieza cuando Bill Buford invita a cenar a su casa a Mario Batali, el inmenso –en más de un sentido– y exuberante cocinero que sedujo desde su restaurante Babbo, de tres estrellas, a los paladares más refinados de Nueva York...

★ Ver en web artículo completo

Web de interés <http://thespanishfood.blogspot.com/>

Espacio Publicitario:



Noticias CREARMAS:

Si lo desea puede darse de baja enviando un e-mail a: [crearmas@crearmas.com](mailto:crearmas@crearmas.com) [www.creamas.com](http://www.creamas.com) | [crearmas@crearmas.com](mailto:crearmas@crearmas.com)