

Índice

Prólogo.....	7
Introducción.....	11
Parte I: Entendiendo la complejidad del retail	
1. La importancia del retail	25
2. Las claves del éxito y del fracaso	41
3. Porque unos unos sitios están llenos y otros vacíos	49
4. La internacionalización como elemento clave	59
Parte II: El proceso hacia la excelencia en tu punto de venta	
5. ¿Qué es el valor en retail?	79
6. Las 7p del retail	87
7. Tu plaza única	97
8. Tu producto cautivador	113
9. Tu personal experto	123
10. Tu proceso sencillo.....	141
11. Tu precio atractivo	153
12. Tu promoción emotiva	161
13. Tu posicionamiento exclusivo.....	173
14. Valora tus 7p	179
Parte III: Convierte a tu cliente en vendedor de tu tienda hazle fan número 1	
15. ¿Quién es tu cliente?	183
16. El cliente es el jefe y tu su referencia.....	191
Anexo: Aprendiendo de los mejores	
Las historias de los gurus del retail	203
Tres casos de éxito	261
Conclusiones	295
Agradecimientos.....	297
Notas	299