

CONOCE LOS HÁBITOS

PARA TRIUNFAR COMO NEGOCIO MINORISTA

JUNIO 2018



WWW.GACI.COM.MX
CONTACTO@GACI.COM.MX



COMERCIO MINORISTA

En el comercio minorista se dice que el “**cliente siempre tiene la razón**”. Si bien este lema a menudo es relevante para los establecimientos minoristas y otros propietarios de establecimientos minoristas , dejar que los clientes griten a quien quieran, no hará que un minorista tenga éxito.

Y aunque cada comerciante es diferente y cada tienda tiene sus propias demandas y objetivos, los siguientes hábitos se observan repetidamente entre muchos minoristas exitosos.



Hábito uno: ¡Prioriza!

Los minoristas están ocupados, y los que no están en la industria a menudo eligen mal lo que está en sus listas de cosas por hacer.

Desde ordenar inventario hasta investigar las tendencias del mercado, pasando por exhibiciones de comercialización, capacitar al personal y planificar eventos en la tienda, hasta programar el marketing digital y más.

Administrar un negocio minorista significa tener constantemente algo que hacer.

Con esto en mente, los establecimientos minoristas exitosos reconocen el valor de programar lo que es necesario hacer y eliminar lo que no lo es, esto también significa reconocer que si bien algunas responsabilidades son más agradables que otras, todas las responsabilidades se deben priorizar para llevar las riendas de un negocio minorista exitoso.

Programar límites de tiempo y fechas límite, incluso como si se fuese su propio jefe, puede ayudar a que los establecimientos minoristas se mantengan enfocados y dentro del cronograma, eliminando el tiempo dedicado a lo que no debería ser.

HÁBITO DOS:

¡Déjalo ir! Aprender de los errores

Con tanto en la lista de cosas por hacer de un minorista,

¿Quién tiene tiempo para pensar en el pasado?

Claro, es fácil caer en este hábito cuando se cometen errores o se pierden oportunidades. Pero más importante aún, es aprender de estos escenarios.

Los minoristas están obligados a realizar inversiones deficientes en inventarios o tener un mes lento; sin embargo, los establecimientos minoristas exitosos analizan estas situaciones como oportunidades de aprender a los golpes.


Es importante que los negociantes avancen porque, después de todo, sus clientes ya lo han hecho.

Una de las mejores maneras de hacer esto es apoyarse en los datos, que los comerciantes exitosos implementan en las operaciones de su tienda a través de una variedad de formas.

Esto a menudo incluye la incorporación de un sistema CRM, el uso de un software de monitoreo de redes sociales y el seguimiento de la lealtad del cliente.

Es innegable el despegue que ha tenido **SAP Business One** en el área del retail.

La empresa cuenta con un paquete completo para dar empuje a cualquier iniciativa minorista: **CRM, Punto de venta, manejo de inventario, etc.**



HÁBITO TRES:

Capacitar al personal es vital

Las tiendas gastan mucho dinero para abrir sus puertas y mantenerlas abiertas, por lo que siempre sorprende cuando un vendedor no tiene idea de cómo apoyar a los clientes en su área.

“La calidad de tu servicio, depende de la calidad de tu personal”

Los vendedores de cualquier negocio son las caras de esa marca... ya sea que quieran aceptar ese rol o no.

Como empleadores, es clave entender esta realidad y capacitar al personal para representar mejor sus áreas.

Los establecimientos minoristas que manejan con éxito sus negocios reconocen el valor de sus trabajadores y no solo los capacitan, sino que lo hacen seguido.

Las capacitaciones para nuevos empleados son muy importantes, pero no hay que detenerse allí.

Las oportunidades para capacitar al personal pueden variar desde los procedimientos operativos de la tienda hasta las actualizaciones del servicio al cliente, la capacitación acerca del producto, y más...

HÁBITO CUATRO:

Conocer la competencia

Los comerciantes exitosos saben quién es su competencia.

Y si bien sería fácil simplemente leer acerca de tu competencia, los vendedores expertos se toman el tiempo para visitar las tiendas que compiten con sus negocios.

Analizar su surtido de productos, experiencias de servicio al cliente, exhibidores en la tienda, oportunidades de compras en línea, eventos especiales, código de vestimenta, empaque de la tienda, pantallas visuales e impresiones generales del consumidor son solo algunas de las cosas que buscan los minoristas inteligentes a la hora de examinar su competencia.

A menudo, este tipo de análisis de rutina permite a los minoristas reconocer las nuevas tendencias de la industria, las oportunidades perdidas, las estrategias para competir por las ventas y otras formas de mantenerse a flote en el competitivo mercado.

Nota: lo que no hacen, definitivamente, es ignorar su competencia.

HÁBITO CINCO:

Si tienes que cambiar tus productos, está “bien”

A menudo, los minoristas abren una tienda porque les encanta una categoría de producto en particular y, como resultado, disfrutan de comprar inventario para vender en sus tiendas.

Desafortunadamente, esto no siempre es una receta para el éxito minorista.

Los comerciantes que han tenido éxito y, lo que es más importante, se han mantenido exitosos, están dispuestos a cambiar sus planes de inventario para acomodar a sus clientes frente a ellos mismos.

Esto puede significar la eliminación de una línea de productos o una categoría completa de inventario, así como la introducción de una nueva categoría de productos que incluso al minorista no le guste.

Cuando los comerciantes escuchan a sus clientes, reaccionan a las tendencias del consumidor, trabajan con sus proveedores y responden a lo que quieren sus clientes, pueden comprar más efectivamente el inventario para sus tiendas.



SI QUIERES SER EXITOSO, NO LO HAGAS SOLO.

Para algunos, esto significa contratar personas para administrar de manera efectiva todas las operaciones necesarias de sus tiendas.

Para otros, esto significa invertir en consultores externos, proveedores de servicios o empresas que puedan ayudar a sus tiendas minoristas de diversas maneras que el propietario de la tienda por sí solo no puede.

CONTACTO

01 (55) 52037270
www.gaci.com.mx
contaco@gaci.com.mx

Lago Nargis # 32,
CDMX