



Una sala
bien
iluminada
es mucho
más
agradable e
invita a
comprar.

use más el espacio vertical.

- Haga un buen y anticipado entrenamiento a su equipo de ventas. Es siempre mejor prevenir.
- La "gente" es su más importante patrimonio.
- Reserve más espacio para los platos rápidos, congelados, pizzas, sandwiches, sopas, frutas y verduras pre-cortadas, etc. Usted debe ofrecer conveniencia para una generación que cada vez tiene menos tiempo para cocinar.
- Experimente verticalizar la exposición de carnes pre-empacadas, así como la exposición de frutas y verduras.
- Pasar a manos de terceros la panadería puede significar menos inversión (en espacio y equipamiento) y menos costos de mano de obra. Considérelo.

Como última y principal recomendación, recuerde que una sala de supermercados tiene que tener personalidad. Así, para ser "una", todos sus detalles deben ser compatibles con su personalidad. Sepa bien lo que la sala tiene que ser para que todos sus componentes (equipamientos, lay-out, colores, etc.) sean proyectados de forma de participar positiva y armoniosamente de su unidad. Esta función de coordinación y la búsqueda de diferenciación es la parte más importante de esta guía. Siguiendo esta orientación usted está más cerca del éxito que del fracaso. En cuanto al éxito usted lo puede acreditar con su trabajo y tal vez con mi guía. En cuanto al posible fracaso, sería bueno revisar su equipo y allí probablemente esté su problema (¡esos subordinados incompetentes!).

Les deseo que tengan una continua expansión con nuevas y muchas salas más. Crecer fue siempre el camino del comercio. 🛒

(Colaboración especial para Revista Tecnomercado)