

LAS BASES DEL COMERCIO

EXIGENCIA: “De nada sirve la perfección de un día. La virtud reside en la exigencia para que cada día estemos más cerca de ella.”

Potenciar las fortalezas del comercio urbano y actuar sobre sus debilidades para transmitir a su clientela una imagen coherente, respetando y ajustándonos a sus propias características, teniendo en cuenta todos los elementos que componen su personalidad para convertirla en su propia identidad.

SOLIDEZ: “Para hacer algo grande, no son necesarias grandes piezas sino grandes bases.”

Soluciones aplicadas en el soporte adecuado y todo ello enfocado a un objetivo común, la mejora de su comercio y la del entorno en el que éste se desarrolla.

PRECISIÓN: “En un mundo imperfecto, la precisión de cada momento elimina la palabra error.”

Compartir una filosofía común: la calidad en el comercio se basa sencillamente en la calidad del servicio. Nada más. Sólo lo que aporta valor es valorado. Estas cualidades requieren de precisión en cada uno de los procesos de este servicio. Nada se debe dejar a la simple intuición de quien no conoce, o no comparte esta filosofía.

ASESORAMIENTO: “Las palabras exactas, el momento preciso, la información necesaria... es la diferencia entre un buen consejero y un buen asesor.”

En la cooperación está la clave del éxito. Trabajar en asesoramiento externo en imagen, comunicación y publicidad.

ESTRATEGIA: “Detrás de un gran acierto hay un gran número de pasos en la dirección correcta.”

Profesionales dedicados al comerciante para que el comerciante se dedique a lo suyo. Desarrollo de todo el poder del conocimiento a través de una correcta aplicación de la imagen, estudio y aplicación de estrategias destinadas a conseguir los objetivos marcados.