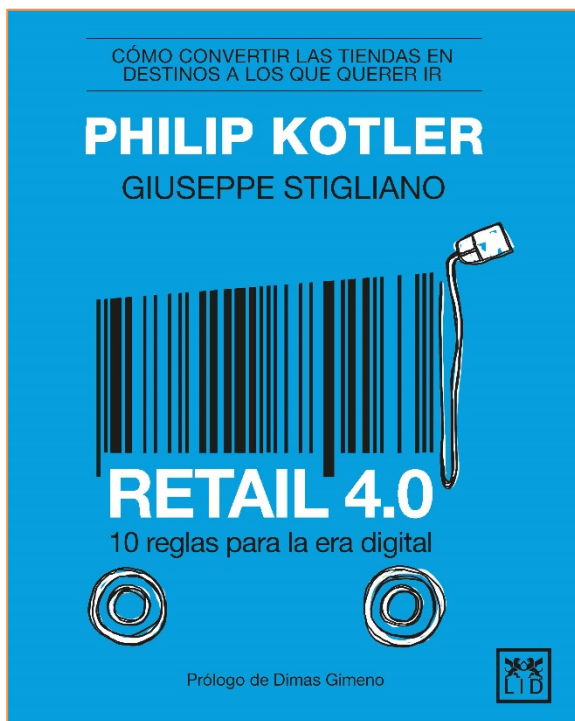




# RETAIL 4.0

## 10 reglas para la era digital

PHILIP KOTLER Y GIUSEPPE STIGLIANO

**ISBN:**

978-84-17880-16-3

**COLECCIÓN:** Acción empresarial

**THEMA:** KJC, KJS, KJMV7, KJSG, YPWC3

**FORMATO:**

17x21 cm • Rústica • 224 páginas

**PESO:**

476 g

**PVP**

21,95 €



9 788417 880163

Descubre las **10 reglas**  
clave **para transformar el**  
**comercio minorista y**  
convertir las tiendas en un  
destino al que querer ir.

### DESCRIPCIÓN

La tecnología está cambiando las reglas del negocio minorista. Los hábitos y las costumbres de los consumidores han ido evolucionando de manera cada vez más acelerada. Ahora, la mayoría de los clientes compra desde sus *smartphones*, no en tiendas físicas, y confían más en las redes sociales y en las opiniones de otros compradores que en la publicidad de las propias marcas. En este nuevo contexto, las estrategias del marketing tradicional ya no dan resultados. Es necesario un nuevo modelo que ayude a las marcas a mejorar la experiencia de cliente para cumplir satisfactoriamente con sus expectativas y sus nuevas necesidades. El sector debe asumir una profunda transformación que pasa por la digitalización del comercio minorista. **Retail 4.0** proporciona un marco interpretativo para que los profesionales puedan comprender y gestionar sus comercios desde esta nueva perspectiva. **Da una serie de consejos estratégicos para fusionar el marketing tradicional con el digital, elegir las tecnologías más funcionales, alinear la información que se transmite tanto online como offline, finalmente, conseguir que las tiendas físicas se conviertan en destinos a los que querer ir, para ganar la lealtad del consumidor y defenderse de la competencia más agresiva.**

Kotler y Stigliano proponen diez reglas fundamentales para gestionar con éxito el comercio minorista en la era digital. En cada regla se profundiza en las implicaciones que tiene en la realidad, mediante entrevistas a CEO de empresas de *retail* tan importantes como, Telefónica, Fnac, Amazon, Carrefour, Levi Strauss & Co o Shiseido.

### SOBRE LOS AUTORES

Philip Kotler es considerado el padre del marketing moderno y es autor de los libros más influyentes sobre la materia. Conferenciante internacional, fue nombrado por *Wall Street Journal* como uno de los seis pensadores más acreditados de gestión. Ha recibido numerosos premios y reconocimientos académicos a su labor. Sus libros, entre los que se encuentra *Marketing 3.0* y *Marketing 4.0*, han definido el mundo del marketing en los últimos cuarenta años. Giuseppe Stigliano, doctor en Marketing y Economía, es el CEO de Wunderman Thompson Italia, una empresa de marketing y publicidad con más de 200 oficinas en todo el mundo. Es profesor de Innovación en marketing para *retail* en varias universidades de prestigio y da conferencias sobre el mismo tema por todo el mundo.