

COMERCIO

DE

PROXIMIDAD

¿Qué puedes aprender de lo que dicen tus clientes sobre el comercio de proximidad?

1

Saca tu lado más humano

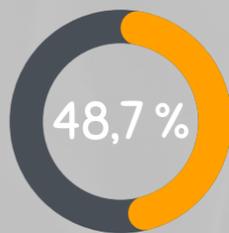
Convéncete: tú eres el principal motivo por el que tus clientes vuelven a tu comercio. Así que date a conocer. No tengas miedo de aparecer en tus publicaciones en web y redes sociales, presenta e incluye a tu equipo, habla de lo que sabes y hazlo en primera persona. Y ofrece siempre que puedas un trato muy cercano.

Cercanía

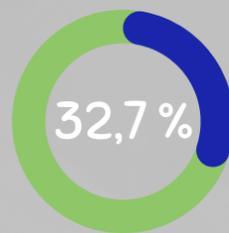
Familiaridad

Afinidad

¿Por qué los clientes compran en un comercio local?



Conocen al comerciante y este los conoce a ellos



Proximidad al hogar

2

Apuesta por la sostenibilidad



Cuando un cliente apuesta por un comercio local frente a cualquier otro formato, está apostando también por la sostenibilidad: por la creación de riqueza y empleo, por su contribución social y cultural, por la menor huella de carbono, porque favorece la igualdad...

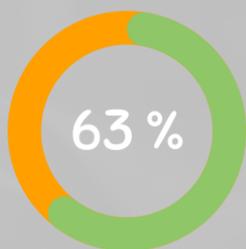
El 52,3% de los clientes elige el comercio de cercanía como primera opción de compra porque al hacerlo están contribuyendo a crear riqueza y que esta se quede en su localidad.



3

Larga vida al comercio de proximidad

Será por la confianza y el trato personalizado, por la cercanía - física y/o emocional - o por la contribución económica o social, pero el comercio asociado todavía tiene mucho que ofrecer.



COMERCIO DE PROXIMIDAD

El comercio cercano es la primera opción de compra para el 63% de los clientes. La cercanía se sitúa en los primeros puestos entre las motivaciones para hacer la compra, y es uno de los factores que más se valora del comercio de proximidad.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Avanzar en la transformación del comercio tradicional sin perder sus señas de identidad, integrar estos factores competitivos en la estrategia de digitalización, y modernizar las estructuras y el modelo de gestión para atraer y "enamorar" a nuevos clientes será clave para el futuro del pequeño y mediano comercio.