

# Las tendencias del comercio detallista

## El arte y ciencia de los clientes



1

### Preferencias cambiantes: Menos es más

Los clientes se están definiendo a sí mismos **cada vez menos** por el número de cosas que poseen y más por qué tan **satisfechas** están sus vidas en términos de posesiones y experiencias.



2

### Preferencias cambiantes: "Siguiendo" la economía

Los clientes están **buscando experiencias** y productos que reflejen la **marca personal** que están promoviendo en sus **redes sociales**.



3

### Formatos cambiantes: "Comercialización detallista" del mundo

El **movimiento creador**, la **economía compartida** y otros factores han hecho que sea **cada vez más difícil definir** lo que es y lo que hace un comerciante detallista.



4

### Formatos cambiantes: Compras a la carta y satisfacción de necesidades

La **relevancia** se determinará por la **capacidad del detallista** para conocer y cumplir con **la mentalidad** del cliente moderno.



5

### Expectativas cambiantes: Viviendo exponencialmente

Las tecnologías exponenciales **están cambiando la manera en la que vivimos y en la que compraremos**.