

LA CAMBRA FA UN BALANÇ POSITIU DEL RETAIL TOUR EXPERIENCE

El viatge a Nova York va reunir un grup de 12 persones

La iniciativa respon a la voluntat de la Cambra d'incrementar la competitivitat comercial a Andorra

Andorra la Vella, 17 de desembre del 2018. La Cambra ha organitzat recentment la 10a edició del *Retail Tour Experience* amb una participació de 12 persones relacionades amb el món del comerç, que van poder formar-se en les estratègies comercials d'una destinació turística d'avantguarda, com és la ciutat de Nova York. El *Retail Tour Experience* es consolida després d'una dècada com a programa de referència en l'agenda d'activitats de la Cambra per al sector del comerç.

El *Retail Tour Experience* és una iniciativa pensada per a donar als comerciants, empreses i institucions del país una visió internacional de les grans ciutats que marquen les tendències en el sector del *Retail*. Es tracta d'un viatge d'experiències en el que s'entra en contacte amb firmes comercials de primera línia que comparteixen amb els visitants noves pautes de compra, tècniques de venda i les estratègies comercials més innovadores. En definitiva, un projecte que els propis participants entenen com **'Una gran oportunitat per obrir mires, comparar, descobrir, contrastar i, sobretot, inspirar-nos'**.

El programa està concebut com a tècnica d'aprenentatge per aprofundir en noves maneres de fer, experimentar les sensacions que transmet un punt de venda des de la perspectiva del client, adonar-se que els detalls en el procés de compra com el marxandatge són capaços de seduir al client i també, veure com pren força la botiga com a centre neuràlgic de l'experiència amb el client.

Conclusions del *Retail Tour Experience* 2018:

- ❖ S'inverteix molt en marca per ser competitiu i atractiu. Les botigues són dinàmiques i els seus espais projecten una imatge d'innovació constant. Es tracta de sorprendre als clients contínuament per no quedar excloses dins d'un univers comercial tant extens.
- ❖ Es prioritza l'experiència de compra, més enllà del producte, a través del coneixement de la marca i en conèixer perfectament què vol el client. Tant l'escenografia com el *visual merchandising* estan cuidats al màxim nivell i el procés de compra s'acompanya amb tot els elements. El personal està implicat en el procés i està sempre present i alerta a l'espera d'acomplir les expectatives del client.
- ❖ La innovació en tots els processos i les noves tecnologies permeten al client interactuar dins del punt de venda a través d'una experiència enriquidora i satisfactòria.
- ❖ L'especialització del *Retail* és una tendència que s'ha constatat per primera vegada a la ciutat de Nova York. Fins ara, s'havia percebut un canvi en aquest sentit però per primera vegada al llarg de les edicions del *Retail Tour Experience* s'ha fet totalment evident. Des de la segmentació extrema del client, fins a la increïble capacitat creativa per donar resposta a nous gustos i preferències, fins a la creació de conceptes multimarca i propostes molt innovadores de la mà del propi fabricant.

Per a més informació:

CAMBRA DE COMERÇ, INDÚSTRIA I SERVEIS D'ANDORRA

Tel. 00376-809292 / 00376-809291

www.ccis.ad/premsa/