

[Ebook pdf] Por queacute; unas tiendas venden y otras no: Claves del eacute;xito en retail (Temaacute;ticos sectoriales) (Spanish Edition)

## Por queacute; unas tiendas venden y otras no: Claves del eacute;xito en retail (Temaacute;ticos sectoriales) (Spanish Edition)

Luis Lara, Jorge Mas

audiobook / \*ebooks / Download PDF / ePub / DOC



[Download](#)

[Read Online](#)

#457461 in eBooks 2012-10-11 2012-10-11File Name: B009NRF204 | File size: 35.Mb

**Luis Lara, Jorge Mas : Por queacute; unas tiendas venden y otras no: Claves del eacute;xito en retail (Temaacute;ticos sectoriales) (Spanish Edition)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Por queacute; unas tiendas venden y otras no: Claves del eacute;xito en retail (Temaacute;ticos sectoriales) (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. Five StarsBy Christian Pinzon BonillaExcellent marketing book1 of 1 people found the following review helpful. Basico, pero concretoBy CachoEs un libro basico y concreto, que explica

cuales son los puntos a tener en cuenta sobre tiendas. Es una lectura recomendable para cualquier persona que desea empezar a interiorizarse en el negocio de retail.

En este libro Luis Lara y Jorge Mas, experimentados profesionales del retail que han colaborado en algunas de las mejores empresas, explican el meollo de todo para gestionar unas tiendas exitosas, aportan informaciónes clave, ejemplos ilustrativos y experiencias personales que permiten entender cómo han llegado a la cima organizaciones como Mercadona, Marks & Spencer, Starbucks, Apple, IKEA, ALDI, El Corte Inglés, FNAC o Nespresso, entre otras. Este manual va dirigido tanto a propietarios, como a profesionales o emprendedores. Al final de esta obra se incluye un anexo con la trayectoria de los veinte maestros del retail más relevantes a nivel internacional y los casos de Abercrombie Fitch, Zara y Camper.