

POR QUE UNAS TIENDAS VENDEN Y OTRAS NO



LARA, LUIS

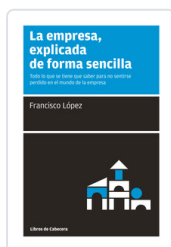
SINOPSIS

Empresas como Inditex, con Zara a la cabeza, Camper, Pronovias, Mango y muchas más, están a la vanguardia del retail internacional y marcan la pauta. Son muchos los centros comerciales de todo el mundo que demandan la presencia de las cadenas españolas por su innovación, buen hacer y adaptabilidad. En este libro Luis Lara y Jorge Mas, experimentados profesionales del retail que han colaborado en algunas de las mejores empresas, explican el método para gestionar unas tiendas exitosas, aportan informaciones inéditas, 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 este libro 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. ...



| | |
|----------------------|--------------------|
| Editorial | LIBROS DE CABECERA |
| Materia | <Genérica> |
| Colección | LIBROS CABECERA |
| EAN | 9788494004780 |
| Status | Disponible |
| Encuadernación | Tapa dura |
| Páginas | 304 |
| Tamaño | 14x21x1 mm. |
| Peso | 382 |
| Precio (Imp. inc.) | 20,00€ |
| Fecha de lanzamiento | 26/09/2012 |

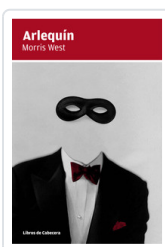
Títulos relacionados



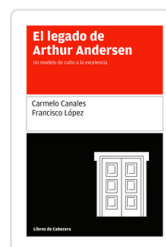
EMPRESA EXPLICADA DE FORMA SENCILLA
LOPEZ, FRANCISCO



** CUENTA DE RESULTADOS
LOPEZ, FRANCISCO



ARLEQUIN
WEST, MORRIS



LEGADO DE ARTHUR ANDERSEN
CANALES, CARMELO