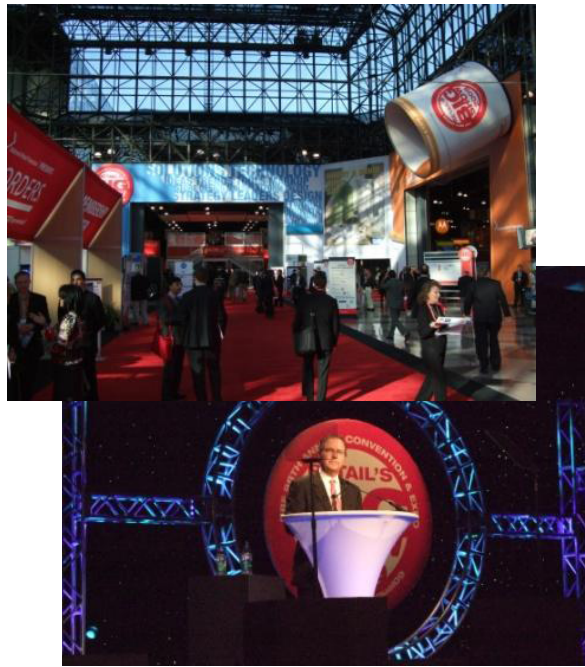


NRF: O consumidor como foco das atenções no varejo

O consumidor como foco das atenções no varejo. Parece óbvio, mas não é. A centralização das atenções nos clientes finais não é um desafio somente do mercado de consumo, mas de todas as empresas e mercados de atuação. Porém, muitas vezes nos esquecemos que a única forma de fugirmos da máxima de menor preço é focarmos na experiência diferenciada dos clientes. Atender as demandas, desejos e aspirações mais secretas de nossos clientes devem ser sempre nosso maior desafio, muitas vezes sem que o cliente as exteriorize. Para isso temos que buscar nos colocar sempre em seu lugar com o objetivo de identificar formas de conseguirmos surpreendê-los de forma positiva.

Um exemplo prático do foco no cliente é a crescente atenção para a estratégia multicanal. Uma operação multicanal possibilita ao cliente uma visão holística do varejista, onde o cliente é convidado



a escolher qual o canal de venda que melhor atende a sua necessidade, ou melhor, quais os canais que ele deseja acionar em momentos diferentes do relacionamento.

Leia agora este artigo na íntegra publicado em [nosso blog](#).

Últimas vagas para o Curso de Extensão em Gestão de Canais

A próxima turma do Curso de Extensão em Gestão de Canais terá início em 2 de março. Não perca mais esta oportunidade de conhecer com profundidade o universo de canais indiretos com visão privilegiada de todos os elos da cadeia (fabricantes, operadoras de telecom, ISVs, distribuidores, revendedores, VARs e integradores) através de metodologia de ensino com apresentação conceitual totalmente relacionada a aplicações práticas.

[Acesse o nosso site](#) e conheça detalhes do programa, bem como nosso portfólio completo de cursos!

Aberta a temporada 2009 de palestras e workshops

A temporada 2008 foi repleta de eventos, onde totalizamos mais de 5 mil espectadores nos mais diversos eventos de fabricantes, distribuidores, ISVs, revendedores, integradores e VARs. No novo ano que se inicia, disponibilizamos mais de 20 temas diferenciados e totalmente atualizados com os últimos acontecimentos no Brasil e exterior. Potencialize a atratividade de seu evento através da contratação de uma palestra, workshop ou mini-curso que poderá ser totalmente customizada para atender o seu objetivo com o evento. [Solicite mais informações!](#)

Dica: Liderança

O melhor líder é aquele que consegue atrair para sua equipe profissionais que desenvolvem determinadas atividades melhor do que ele mesmo poderia desenvolver, sem medo de conceder o crédito àqueles que trouxeram os resultados diferenciados.

Obama: tempo de mudanças

Sustentado em um slogan simples, mas de relativa complexidade diante do cenário atual em que se encontram os EUA, Obama tomou posse no dia 20 de janeiro como 44º presidente eleito sustentado na mudança. O novo presidente realmente levou a população a um verdadeiro clima de comoção nacional. Seu sucesso está sustentado em sua proposta de figurar como ponto de convergência entre as mais diversas raças, ideologias e frentes partidárias. Como o desafio não será nada fácil, realmente a figura de um líder carismático e que se propõe a realçar semelhanças e propostas comuns e não as diferenças terá considerável chance de sucesso.

Mudança: uma única e simples palavra,



mas quando aplicada apresenta inúmeras dificuldades. Acredito que o seu maior desafio será manter a elevada atratividade nos seus primeiros 90 dias de mandato, visto que a ansiedade de todos para que a situação mude é tão elevada que poderá ajudá-lo se bem administrada, mas ao mesmo tempo, poderá sufocar o processo de implementação de seu plano que provavelmente não levará 90 dias, um ano ou mesmo um mandato presidencial.

Leia agora este artigo na íntegra publicado em [nosso blog](#).

