

Fuente: B&OPTIMOS

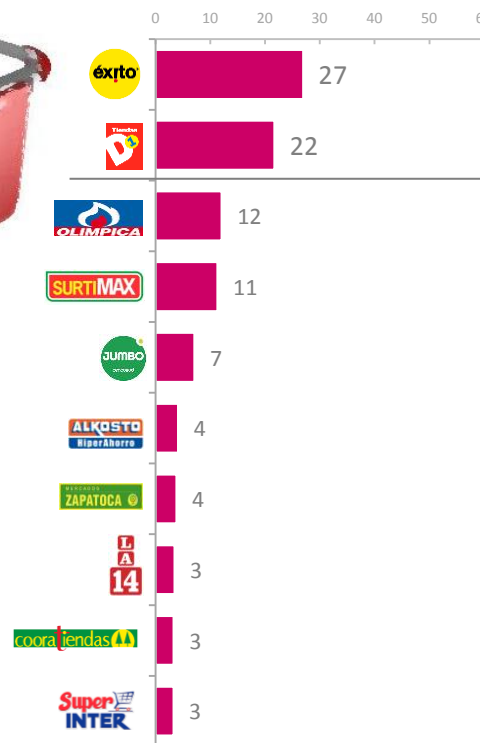
## Compra vs Satisfacción

Valores en % - Top Ten

Alta calidad a Precios bajos es el modelo de trabajo de las tiendas de descuento D1, el cual cada vez más logra convencer y satisfacer a la población de las cuatro principales ciudades de país.

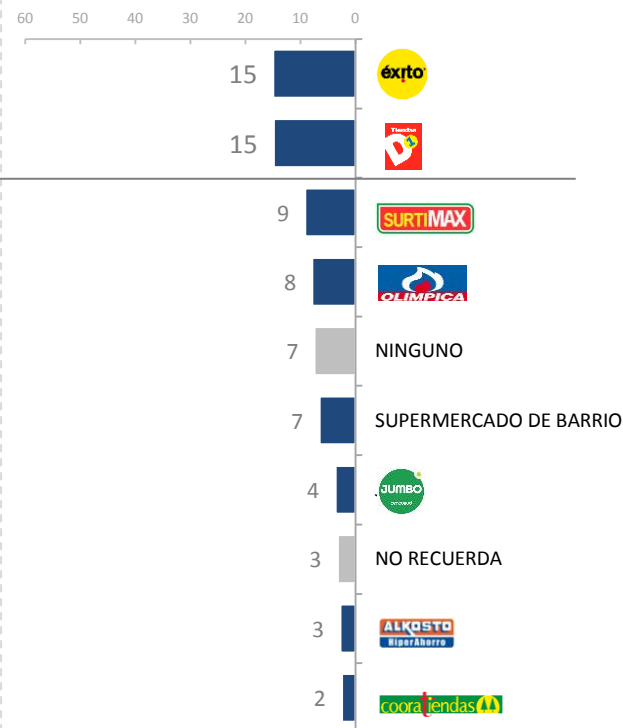


### Compra



¿En cual o cuales supermercados / Hipermercados a realizado compras en el último mes?

### Satisfacción



Pensando en el principal beneficio que usted busca al realizar sus compras de mercado, ¿Cuál es la tienda o lugar de compra que le genera mayor satisfacción?

Target Estudio: Hombres y mujeres de 12 a 60 años / NSE Bajo - Medio - Alto / Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla.  
Compra- 2.507 encuestados que han realizado compras en supermercados en el último mes  
Satisfacción - 3.857 encuestados

## NOTINEWS

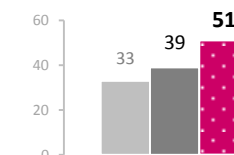
### Nuevos desafíos y oportunidades para los retailers

Fuente: Memorias Góndola 2017, Fenalco

Los cambios constantes en el mundo de la distribución detallista, coloca como uno de los principales es la entrega de los productos, independiente del medio de pago o medio en el que es solicitado. Varias compañías ofrecen diferentes opciones para el pago y además de hacerlo de manera directa con la empresa, da la posibilidad adicional de dar seguimiento a la entrega. Hoy en día se puede recibir el pedido de mil maneras debido al nacimiento de empresas y servicios que se dedican a brindar entregas personalizadas. En Colombia, por ejemplo el Grupo Almacenes Éxito comprendió que es más eficiente contratar a un tercero para hacer el mercado de quienes piden a domicilio a que lo haga su propio personal.

### E-Commerce

Valores en %



El crecimiento de la penetración en Colombia para el 2018 será del 51%, 18% más que en el 2012.

Fuente: IDC Ecommerce model - comparado con el número de usuarios de Internet.

### 3 Claves de cambio

- 1 La obsesión por el cliente.**  
Crear la mejor experiencia para generar lealtad, aumentar las ventas.
- 2 Las capacidades Logísticas.**  
La segmentación de los consumidores determina la estrategia. Reto "Entrega el mismo día"
- 3 Tecnología Innovadora.**  
Sistemas de Información y aplicaciones adecuadas a las estrategias de negocio.

