

WALTER MANTEGAZZA, CEO DE ALL IN RETAIL

## “No todas las consultorías de retail ofrecen un servicio realmente holístico del negocio”

El Retail, un sector en continuo movimiento motivado por los cambios en los hábitos de los consumidores y los avances tecnológicos en los últimos tiempos, es cada vez más necesario a la hora de hacer crecer la facturación de tu negocio o empresa.

**-¿Qué negocios son susceptibles de necesitar los servicios de consultoría en retail?**

Todos, aunque es cierto que para la creación de proyectos de retail rentables y duraderos es necesario tener una visión a medio y largo plazo, una buena disponibilidad económica y un poco de agresividad hacia el mercado. En muchos casos, nos encontramos con situaciones más limitadas a las que es difícil proponer servicios a 360°. En estos ofrecemos soluciones a



FOTO: TONI SANTISO

medida y paquetes de servicios más puntuales.

**-¿A qué te refieres con proyectos 360° de retail?**

No todas las consultorías de retail ofrecen un servicio realmente holístico del negocio. Un proyecto de estas características es el que tiene en cuenta la comunicación, el

diseño y la economía. Esto es crucial para hacerle entender al cliente que el diseño no es sólo estético, sino una herramienta realmente valiosa para conseguir subir la facturación.

**-¿En qué momento bailan juntos diseño y economía?**

Por ejemplo, estamos trabajando

Para All in Retail el punto de partida es la marca y el cliente. El núcleo es la filosofía y el branding y a partir de ahí se efectúa todo el proyecto creando puentes de comunicación y experiencia de consumo memorables

una nueva cadena de comida saludable. Hacemos un primer estudio de análisis de mercado para ver la tendencia, verificar qué formatos funcionan y así hacemos una hipótesis del nuevo formato trabajando con unos asesores gastronómicos que edifican la carta y los produc-

En muchos casos, los informes de asesores carecen de información práctica. Es por esto que decidimos ser una consultora operativa que garantiza la factibilidad de los proyectos.

tos, así que ya sabemos los costes, sumamente importante ya que estos influyen en el plan de negocio para identificar cuáles son los ratios de explotación y entender qué tipo de ganancia puede generar esta operación. El diseño, en este paquete, nos permite posicionarnos en la franja de mercado que nos interese para poder ofrecer un cierto producto a un precio determinado.

**-¿Cuáles son los beneficios de un buen asesoramiento de retail?**

Un mejor posicionamiento en el mercado, lo que significa ser más reconocible y poder dialogar de forma más clara con el cliente. Cuando tú tienes una personalidad más definida la gente te reconoce mejor, así puedes captar nuevos clientes y puedes optimizar las ganancias. Lo que es muy a tener en cuenta cuando, de media, nuestros clientes incrementan su facturación de forma significativa.