

diffusionSPORT

Coyuntura ▶

Punto de venta ▶

Empresas ▶

Producto ▶

Internacional ▶

Salones ▶

Agenda

Pódium ▶

Diffusion Days ▶

Guía Empresas

ACTUALIDAD

El Salón de la Inmersión amplía un 15% sus expositores

Anceco plasma en un decálogo las conclusiones de su último Congreso

La Asociación Nacional de Centrales de Compra, que celebró el pasado mes de noviembre en Barcelona su undécimo Congreso, ha valorado satisfactoriamente esta cita profesional en la que participaron más de un centenar de centrales. Según la propia Anceco, la encuesta de valoración muestra que tanto las ponencias presentadas como la organización del Congreso, en su conjunto, han cubierto ampliamente las expectativas de los asistentes.

A partir del encuentro, Anceco ha elaborado un Decálogo de la Transformación, a modo de principales reflexiones y propuestas presentadas durante el encuentro:

1. El freno más importante para la necesaria transformación de las CCS es algo tan humano como el miedo al cambio.
2. La velocidad de los cambios, potenciada por Internet y la tecnología, es la constante de nuestra sociedad. La tecnología está cambiando nuestro mundo.
3. El consumidor es cada vez más complejo y multidimensional. Por ello es importante invertir en su conocimiento y no fiarse de las percepciones.
4. La omnicanalidad, en breve, será la normalidad. Si hasta hace poco el canal de compra estaba muy definido, actualmente cada vez hay más solapamientos, interacciones e interconexiones entre los canales.
5. Los clientes ya son omnicanal en su forma de pensar y en su comportamiento.

- 6.** Antes de meterse en el mundo digital hay que ordenar el offline.
- 7.** Debemos empezar a huir del modelo tradicional de empresa delimitada por departamentos y pensar en el cliente.
- 8.** En un mercado donde la oferta supera a la demanda la orientación empresarial al producto resulta obsoleta y se debe reorientar poniendo el foco en el mercado, en el cliente.
- 9.** En un mundo digitalizado resulta un error que las decisiones sean tomadas con conocimiento analógico.
- 10.** Los tres principios de la transformación comportan redefinir la visión, el equipo y los roles, integrar todos los canales bajo una estrategia centrada en el cliente y reinventarse construyendo las capacidades necesarias.