

-50%

Solo Asociados
COMERCIO PLUS

BENEFICIOS DEL ASOCIADO

- Aumento márgenes de beneficio comercial.
- Disminución gastos.
- Participación directa en Destokajes, Liquidaciones y ofertas del fabricante.
- Promoción de su tienda.
- Exclusividad geográfica.
- Mayor competitividad .
- Más de 10.000 ref. a su disposición.
- Trato personalizado.
- Compra sin gastos de intermediarios.

al alcance de todos



BENEFICIOS PARA SU CLIENTE

- Precios económicos
- Productos novedosos
- Posibilidad de pedir bajo catálogo.
- Sin necesidad de salir de su barrio.

COMERCIO PLUS, NUEVA ECONOMÍA DE MERCADO PARA EL PEQUEÑO Y MEDIANO COMERCIO

VOLUMEN I, N° I



Las expectativas y hábitos de los consumidores requieren una adaptación rápida y eficaz del comercio a sus exigencias.

La forma tradicional de comprar está cambiando. El cliente que no necesite una atención personalizada, puede utilizar internet o acudir a una gran superficie.

El producto ha pasado a un segundo plano en la relación comerciante-cliente. En este momento, el servicio y el precio se han convertido en el eje del negocio.

Para poder sobrevivir en un entorno tan hostil, el Pequeño Comercio busca estrategias que fortalezcan su competitividad, como:

Con el programa que presentamos, hacemos incidencia principalmente en el asociacionismo como estrategia, cuyo objetivo es aportar un servicio diferenciado al cliente, a través de la mejora de la calidad y precios altamente competitivos con respecto a su competencia.

Todo esto sin costes añadidos ni inversión de capital por su parte.



Yo compro en el pequeño comercio

10 razones para el pequeño comercio

1. Porque muchas tiendas pequeñas apoyan a los nuevos diseñadores.
2. Porque tienen precios en media iguales o mejores que los centros comerciales
3. Porque colaboran con actividades del barrio (Luces de Navidad, fiestas, revistas, clubes de etc...)
4. Porque a los políticos les importa más las grandes superficies
5. Porque cada vez los agobian con más impuestos
6. Porque las calles serían muy aburridas sin los comercios. ¡Es más divertido pasear mirando tiendas!
7. Porque suponen mucho más empleo por metro cuadrado que las grandes superficies, concretamente 5 puestos por cada uno de la gran superficie
8. Porque en el comercio del barrio encontráis el mejor trato personal y mejor servicio profesional
9. Porque sin el comercio mucha gente se quedaría en el paro
10. Porque queremos unas calles más humanas y más dignas para vivir.

*De pendiente en su blog



Si está Usted interesado en el proyecto, solicítenos información detallada en:

Departamento Comercial
Customer Service
T. +34 924 870 081
M.+34 685 837 745
info@surfantays.es

SUR FANTASY
Mayoristas regalo, Moda & Complementos

www.surfantasy.es

1.- FUNDAMENTO PROYECTO

El comercio minorista tiene el reto de aplicar fórmulas nuevas de cooperación empresarial que redunden en el aumento de su capacidad competitiva y en la mejora de su posicionamiento ante grandes superficies.

La necesidad de la cooperación entre empresarios de ámbito comercial tiene su motivación principal en procurar un mejor aprovechamiento de las economías de escala, resultando un imperativo casi imprescindible al objeto de hacer que el comercio minorista resulte más moderno, competitivo y rentable.

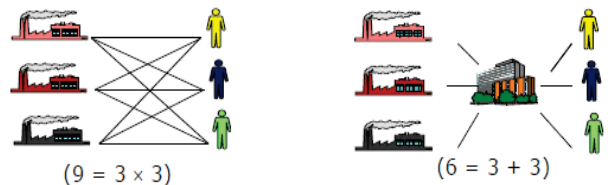
COMERCIO PLUS GESTOR INTERMEDIARIO

■ ¿Por qué los fabricantes trabajan con intermediarios?

- No control directo sobre cómo y a quién se van a vender los productos
- Disminuyen sus costes comerciales
- Mayor eficiencia en las funciones de distribución

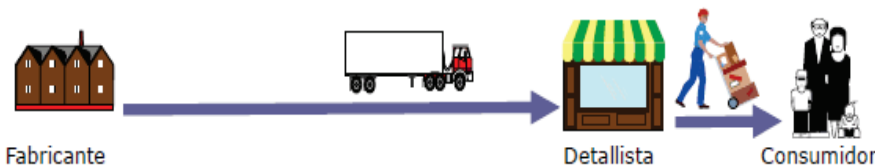
■ Funciones de los intermediarios

Reducción del número de transacciones



Los nuevos hábitos de consumo exigen mayores y mejores servicios que en algunos supuestos requieren recursos especialmente gravosos o imposibles de asumir por un comerciante individual, y que por el contrario pueden ser satisfechos por agrupaciones empresariales mejorando la relación calidad-precio de los mismos, lo que permite conseguir economías de escala.

CANAL INDIRECTO CORTO: UN NIVEL



La importancia de asociarse para el comerciante detallista, por tanto, va más allá de los benefi-

cios económicos, permite incentivar las relaciones humanas, compartir problemas y experiencias, y aprovechar de igual modo oportunidades y fortalezas con el fin de avanzar, con paso firme y de forma conjunta, en el aumento de su capacidad competitiva y, en la mejora de su posición ante importantes proveedores y grandes superficies que cuentan con una elevada cuota de mercado.

2.- FÓRMULA ASOCIATIVA Y VINCULACIÓN DEL SOCIO:



El asociacionismo es una de las manifestaciones del cambio en las estructuras de comercio tradicional que se ha venido produciendo en nuestro país en los últimos años. Los minoristas y las empresas distribuidoras, actuando individualmente, se encuentran cada vez más indefensos frente a una serie de factores tales como la crisis

económica, la creciente presión fiscal, la inseguridad ciudadana, el descenso de la demanda, la competencia desleal y la irrupción en el mercado español de las grandes superficies. Para hacer frente a estos problemas surgen las distintas formas de asociacionismo en el comercio minorista.

Tipos de vinculación.

- Agrupación de compras.
- Cadena voluntaria.

Esta clasificación está basada en los conceptos de asociación horizontal (entre comerciantes del mismo escalón) y asociación

vertical (entre mayoristas y minoristas). Las distintas formas de asociación no son excluyentes, es decir, que una empresa mayorista o minorista determinada puede vincularse a una o varias de

estas formas de asociación.

En este sentido COMERCIO PLUS, nace entre otras, como una agrupación de comerciantes que tienen como finalidad la compra en común, para obtener mejores precios, sin constituir una razón social.

Precios

Los precios marcados por el minorista dependerán únicamente de una forma indirecta del nivel de eficiencia que alcance la asociación en la función de compras.

Variedad

La variable variedad es uno de los componentes de la política comercial de un establecimiento que más influye en el entorno competitivo del mismo y en su ámbito de operación.

3.- VENTAJAS PARA EL SOCIO

- REDUCCIÓN FACTURACIÓN POR COMPRAS, (Real estimada entre el 25% y el 50% en función del fabricante)
- MINIMIZAR GASTOS ENVÍO.
- EXCLUSIVIDAD (Max. De 1000 socios y de 1 por 3000 habitantes y/o zona geográfica)
- + de 10.000 ref. actualmente y más en proceso de negociación,
- FACTURA ÚNICA.



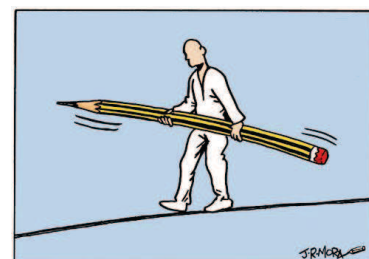
4.- FINANCIACIÓN PROYECTO

CUOTA ÚNICA ENTRADA
30 €

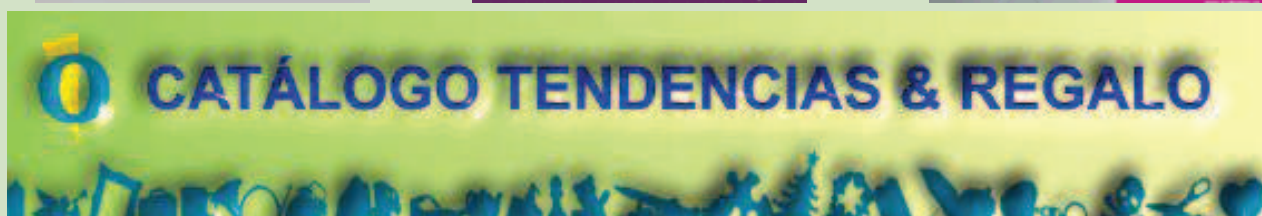
CUOTA MENSUAL SOCIO
15€

FORMAS DE PAGO –Recibo domiciliado–

ANUAL	SEMESTRAL	TRIMESTRAL
180 €	99 €	54 €



CATÁLOGO DE PRODUCTOS A DISPOSICIÓN DE LOS SOCIOS A
FECHA DE HOY:



Más de 10.000 ref.

NUESTRA ORGANIZACIÓN:



COMERCIO PLUS, NUEVA ECONOMÍA DE MERCADO PARA EL PEQUEÑO Y MEDIANO COMERCIO

Contáctenos:

Departamento Comercial
Customer Service
T. +34 924 870 081
M.+34 685 837 745
info@surfantasy.es



Mayoristas regalo, Moda & Complementos

www.surfantasy.es