

## Un espacio para comprar

El trato personalizado, el entrenamiento del personal, ofrecer un valor añadido y el análisis de los clientes son condiciones imprescindibles para conseguir unos clientes asiduos. Sin embargo, estos requisitos señalados por Juan Carlos Serra, profesor de la Escuela de Negocios EADA, se complementan con las características del local que tiene que invitar a la compra. Así, señaló que es básico tener en cuenta elementos como los escaparates, "que deben seducir; la iluminación; la disposición de los productos en las góndolas, lineales y mostradores; los rótulos que ofrecen una serie de mensajes escogidos; los recorridos por el interior que permitan a los usuarios paseen por un entorno de salud, etc."